البنـــوك الشـــاملة

عمليـــاتها وإدارتهـــا

دكتـــور

عبد المطلب عبد الحميد

عميد مركز تنمية الإدارة المحلية

لأكاديميـــة الســـادات للعلـــوم الإدارية

والمنتدب بكلية الاقتصاد - جامعة ٦ أكتوبر

وكلية التجارة - عين شمس

٢٠٠٠

الدار الجامعية

طبع - نشر - توزيع

الإدارة : ٨٤ شارع زكريا غنيم- الإبراهيمية

الإسكندرية ☎ ٥٩٦٧٨٨٢

بسم الله الرحمن الرحيم

المقـــدمة

يدخل الاقتصاد العالمى الى الألفية الثالثة التى يطلق عليها قـرن العولمـة Globalization، محمـلا ومتـأثرا بمجموعـة مـن التغيرات الاقتصادية والمصرفية العالمية، التى كان ولازال وسيظل لها تأثيرا جذريا وعميقا على أداء وأعمال البنوك من منظور أن الجهاز المصرفى يلعب دورا حيويا فى النشاط الاقتصـادى المحلى والعالمى، فهو الجهاز العصبى لأى نظام اقتصادى وتعتبر البنوك التجارية المكون والمؤثر والفعال فى هيكل الجهاز المصرفى.

وفى ظل العولمة الاقتصادية فقد حدثت الكثير من التغيرات العالميـة مثل الخصخصة وتطبيق برامـج الاصـلاح الاقتصـادى وتعاظم تحرير التجارة العالمية وبخاصة تجارة الخدمات فـى إطـار تطبيق اتفاقية الجات بعد نجاح جولـه أوروجـواى ١٩٩٤ وإنشاء منظمة التجارة العالمية WTO فى أول ينـاير ١٩٩٥، ومع زيادة نحو العولمة الماليـة فقد تعاظمت المعاملات النقديـة والماليـة فى أسواق رأس المال العالمية، وبدأت تظهر جديدة فى مجال العمـلات والاستثمار فى الأوراق المالية، بل وتزايـد دور البنـوك فـى تمويل التجارة الدولية وخاصة مع الاتجاه العـالمى نحـو تكوين التكتلات الاقتصاديـة العملاقـة هذا الـى جـانب التغـيرات فـى التكنولوجيـا المصرفية الناتجة عن الثورة التكنولوجيـة والمعلوماتيـة بالإضافـة الى وجود مستحدثات مالية ومصرفيـة جديـدة فـى مجـال المشتقات الماليـة وادارة النقديـة وعقـود الاختيـار والاسـتثمار والمبـادلات والعقـود الآجلـة والمسـتقبلية وماكينـات الصـرف الالكترونيـة والحسابات التليفونية وعقود تثبيت الأسعار وغيرها.

وفى إطار سعى البنوك الى تعظيم العائد والاستفادة من كل هذه التغيرات العالمية بل والمحلية ومع تزايد درجة المنافسة فى السوق المصرفى والرغبة فى تقليل المخاطر المصرفية، فقد تحولت البنوك التجارية فى ظل العولمة والنظام الاقتصادى العالمى الجديد الى مفهوم جديد هو البنوك الشاملة Universal Banks انعكاساً لتضخم أعمال تلك البنوك بهدف جذب المزيد من أموال الودائع والمدخرات والأموال القابلة للاستثمار وتعظيم الأرباح من أنشطة خارج الميزانية، بل وربط العملاء بكل احتياجاتهم بالبنك فى مفهومه الشامل وحل كل مشكلة يعانى منها العميل بغية التوظيف الأمثل لتلك الموارد وتعظيم الربحية وتقليل أى احتمالات لنقص السيولة وتقليل درجة المخاطر الى أقل درجة ممكنة، وقد أخذ يزداد دور هذه البنوك على مستوى الاقتصاد المحلى وكذلك على مستوى الاقتصاد العالمى والمعاملات الخارجية فى إطار تعميق مفهوم البنوك الشاملة. ولا زالت عملية التطوير من جانب القائمين على ادارة تلك البنوك قائمة، ومن منظور أن مفهوم البنوك الشاملة ينطوى على منظومة ديناميكية.

ومن هنا كان اختيارنا لعنوان هذا الكتاب ليلقى الضوء بقدر المستطاع على مفهوم البنوك الشاملة وأهم العمليات التى تقوم بها وكيفية ادارتها من خلال جزئين رئيسين، الجزء الأول يتعامل مع البنوك الشاملة على مستوى المعاملات المحلية والجزء الثانى يتعامل مع البنوك الشاملة على مستوى المعاملات الدولية ويتم ذلك من خلال أربعة عشر فصلا.

وفى النهاية اتمنى أن يكون قد وفقنى الله سبحانه وتعالى فى إثراء واضافة الى المكتبة العربية بهذا الموضوع الحيوى والهام والمؤثر على الأجهزة المصرفية والبنوك العربية ليكون مفيداً لكل الباحثين والمصرفين العرب فى المنطقة العربية.

المؤلف

أ.د / عبد المطلب عبد الحميد

المحتويات

الجزء الأول

البنوك الشاملة وادارة عملياتها على مستوى المعاملات المحلية

الجزء الثاني

البنوك الشاملة وإدارة عملياتها على مستوى المعاملات الدولية

الجـــزء الأول

البنوك الشاملة وإدارة عملياتها على مستوى المعاملات المحلية

الفصل الأول
مفهوم البنوك الشاملة
وأسس إدارتها

أولاً : مفهوم البنوك الشاملة.

ثانيـــاً : الإطار العام لإستراتيجية التنويع فى البنوك الشاملة.

ثالثـــاً : أسس ادارة موارد البنوك الشاملة.

رابعـــاً : أسس ادارة توظيف الأمـوال والاسـتخدامات بـالبنوك الشاملة.

خامســاً : نظرة كلية على ادارة البنوك الشاملة.

الفصل الأول

مفهوم البنوك الشاملة وأسس إدارتها

كان للتغيرات الاقتصادية والمصرفية العالمية انعكاساً واضحاً على تطور أداء واعمال البنوك، وقد تركزت هذه التغيرات العالمية فى مجالات عديدة أهمها الاتجاه نحوالخصخصة وتطبيق برامج الاصلاح الاقتصادى وزيادة الاتجاه نحو العولمة المالية ومن ثم تعاظم المعاملات النقدية والمالية فى أسواق رأس المال العالمية وكذلك التغيرات السريعة والمفاجئة فى أسعار صرف العملات القابلة للتحويل والمصاحبة لتغيرات أسعار الفائدة فيما يعرف بحرب العملات وتزايد دور البنوك فى تحويل عمليات التجارة الدولية فى ظل تطبيق اتفاقية الجات من خلال منظمة التجارة العالمية التى بدأت عملها فى أول يناير ١٩٩٥، وحدوث طفرة فى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المصرفية بالاضافة الى تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات فى نقل التكنولوجيا وتبعية الاستثمار بالإضافة الى الاتجاه العالمى لتكوين التكتلات الاقتصادية العملاقة وظهور مستحدثات عالية جديدة فى مجالات المشتريات المالية وإدارة النقدية وعقود الاستثمار والخيارات والمبادلات والعقود الآجلة والعقود المستقبلة وماكينات الصرف الالكترونية والحسابات التليفونية وعقود تثبيت الأسعار وإدارة الفجوة السعرية وإدارة محافظ الأوراق المالية وتوريق الديون وغيرها.

ومن ثم فرضت كل هذه التغيرات العالمية وغيرها على البنوك التجارية ضرورة التحول نحو نظام البنوك الشاملة حتى تستطيع أن تتكيف مع أوضاع العولمة الجدية وتحقيق التوازن بين الربحية والسيولة والامان من المخاطر.

وبالتالى تصبح مهمة هذا الفصل الكشف عن ماهية البنوك الشاملة وكيفية ادارتها من خلال التحليل التالى :

أولاً : مفهوم البنوك الشاملة Universal Banks

يمكن القول أن من التغيرات المصرفية العالمية التى عكستها العولمة على أداء وأعمال البنوك هو ظهور ونمو كيانات مصرفية جديدة تعتبر انقلاباً واضحاً فى عالم البنوك.

فبعد فترة طويلة من إدارة البنوك من خلال تعميق مبدأ التخصص أصبحت الفروق الأساسية بين كل بنك وآخر هو تخصص كل منها فى إدارة أنواع معينة من الأصول المالية تكون أكثر ملائمة مع أنواع محددة من الموارد، بالإضافة الى تواجد القوانين الحكومية التى كانت تعمق التخصص الوظيفى للبنوك وبالتالى ظهرت التقسيمات التقليدية المعروفة فى مجال ادارة البنوك وهى البنوك التجارية والبنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال.

إلا أن تزايد الاتجاه نحو العولمة أظهر الكيان الخاص بالبنوك الشاملة Universal Banks، الذى جاء ترجمة عملية لتضخم أعمال البنوك ودخولها فى مجالات جديدة كانت من صميم أعمال الوساطة المالية الأخرى مثل قيام بنك بفتح شركة للتأمين أو ممارسة أعمال الاستثمار أو قيام الشركات القابضة المصرفية بجمع العديد من الأعمال فى إدارة واحدة توزيعاً للمخاطر ومواجهة المنافسة.

ومن هنا ظهرت البنوك الشاملة لتقوم بكل الوظائف التقليدية وغير التقليدية فى منظومة بنكية واحدة تقوم على تنويع كامل للأعمال والوظائف لتلبى كل طلبات العميل وتحل جميع مشكلاته.

ومن هذا المدخل يمكن تعريف البنوك الشاملة " بأنها تلك الكيانات المصرفية التى تسعى دائماً وراء تنويع مصادر التمويل وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات من كافة القطاعات وتوظف مواردها وتفتح وتمنح الائتمان المصرفى لجميع القطاعات، كما عمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة والمتجددة التى قد لا تستند الى رصيد مصرفى، بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية ووظائف البنوك المتخصصة وبنوك الاستثمار والأعمال.

وهكذا يتضح ان البنوك الشاملة يتحدد دورها ويتبلور من خلال كونها بنوكاً تقوم بأعمال كل البنوك والبنوك التجارية أو الاستثمار والأعمال والبنوك المتخصصة فى وقت واحد أو فى آن واحد أى أنها بنوك غير متخصصة وتستطيع القيام بتملك أسهم الشركات المساهمة والاشتراك فى إدارتها فى نفس الوقت بالإضافة الى اتجاهها وحرصها على تنويع مصادر الحصول على الأموال والإيرادات أو موارد البنك التى تأتى من قطاعات متعددة وعن طريق ادارة الخصوم أو الاستخدامات والتوظيفات القائمة على مواجهة السيولة بواسطة تنمية الموارد المالية للبنك والجوء الى مصادر تمويل غير تقليدية وتنويع ادوات الاستثمار والقيام بكافة الخدمات المصرفية بصفة عامة والخدمات المستحدثة بصفة خاصة واصدار السندات التى تطرح للاكتتاب العام وبيع حقوق الملكية فى البنوك الى جميع المساهمين بغض النظر عن القطاع الذى ينتسبون اليه وذلك مع القيام بعمليات خارج الموازنة التى يرتفع ويزداد العائد منها على نحو يسمح بالتعويض عن أعباء الخدمات أو العمليات التقليدية، التى ترتفع تكلفة ادائها الى ثلاثة أمثال تكلفة الخدمات المستحدثة.

وتقوم استراتيجية البنوك الشاملة كما هو واضح على استراتيجية التنويع بهدف استقرار حركة الودائع وانخفاض مخاطر الاستثمار. والتنويع يعنى ألا يحصر البنك نشاطه فى قطاع معين أو فى مجموعة القطاعات التى تباشر أنشطة بينها ارتباط قوى.

وتتعاظم الآثار الإيجابية مع استراتيجية التنويع كلما اتجه البنك الى ممارسة أنشطة غير مصرفية مثل إدارة صناديق الاستثمار والتأجير التمويلى فيما يسمى بخدمات تأجير الصول أو القيام بوظيفة اصدار الأوراق المالية لمشروعات الأعمال، وهو ما يؤدى فى النهاية الى تعظيم الربحية وتخفيض مخاطر نقص السيولة وتحقيق أكبر درجة من الأمان للمودعين وبالتالى تلافى مخاطر الافلاس لدرجة عالية وكبيرة.

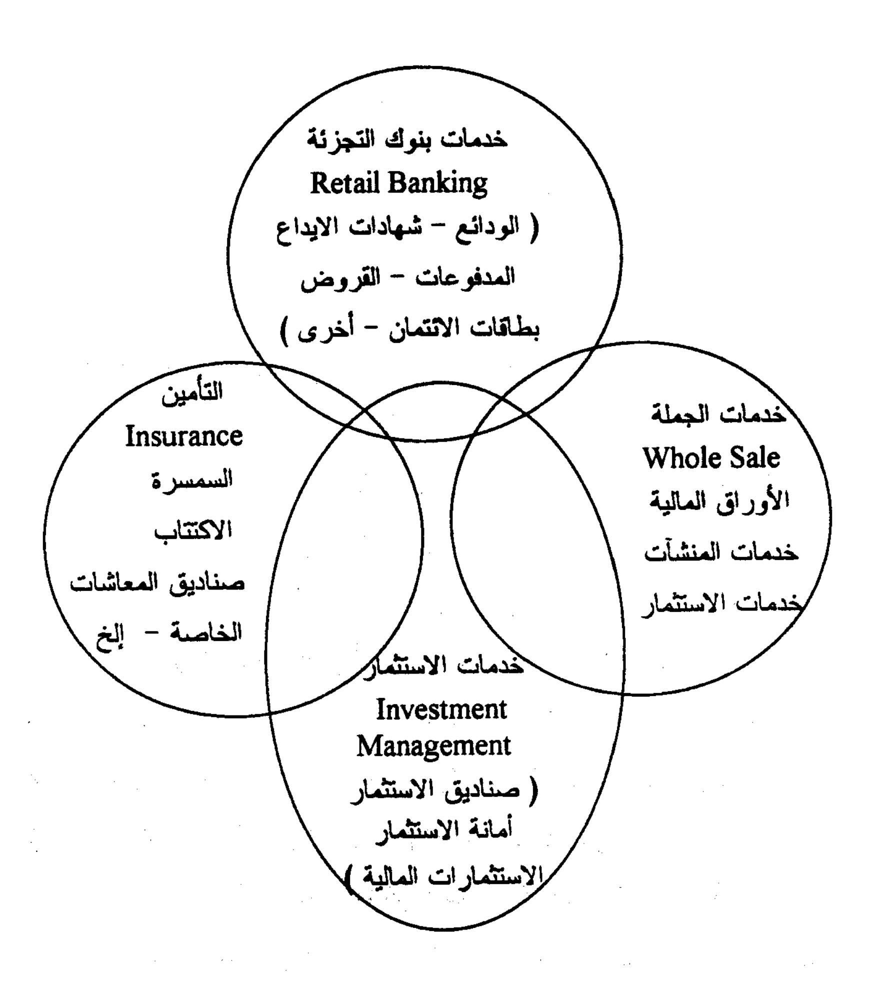
ومن ثم نشأت البنوك الشاملة كمؤسسات عالية تجمع بين وظائف متعددة فهى تقوم بكافة العمال المصرفية التقليدية الخاصة بالإضافة الى القيام بكافة أعمال الوساطة الاستثمارية فضلاً عن أعمال التأمين وإضافة هذه البنوك الى أعمالها المشتقات المالية والعقود المستقبلية وكافة الأدوات المستحدثة فى الاستثمار وإدارة المخاطر المالية.

وقد عبر البعض عن تلك الوظائف المتعدة للبنوك الشاملة من خلال الشكل التالى [1].

---

(١) انظر :

د. طلعت أسعد ، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبات مؤسسات الأهرام ، القاهرة ، ١٩٩٨ ، ص ٣٧.



ثانياً : الاطار العام لإستراتيجية التنويع فى البنوك الشاملة

ويتم ذلك من خلال عدد من المحاور يمكن ايضاحها على النحو التالى

١- المحور الخاص بمحاور التمويل :

حيث تقوم البنوك الشاملة بالعديد من الأنشطة فى مجال تنويع مصادر التمويل لعل من أهمها :

١/١- اصدار شهادات ايداع قابلة للتداول :

وهى عبارة عن شهادات لحاملها يمكن شرائها وبيعها فى أسواق النقد، فى أى وقت دون الرجوع للبنك الذى أصدرها، وهذه الشهادات تعتبر بمثابة ودائع آجلة تسمح بتوفير أموال طويلة الأجل يمكن استخدامها فى زيادة الطاقة الاستثمارية للبنك.

٢/١ الاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفى :

لجأت البنوك الشاملة للاقتراض طويل الأجل من خارج الجهاز المصرفى لتدعيم الطاقة المالية وتقوية المركز المالى، وعمليات الاقتراض الخارجى تتم فى شكل اصدار سندات تطرح فى أسواق رأس المال أو بالإقتراض من شركات التأمين وغيرها من المؤسسات المالية.

وتجدر الاشارة الى أن الاتجاه الى الاقتراض طويل يحمل ميزتان الميزة الأولى تتلخص فى زيادة القدرة على الاقراض وزيادة عمليات التوظيف ومن زيادة الأرباح وتأمين السيولة وفى نفس الوقت يؤدى ذلك الى اعطاء قدراً أكبر من الأمان للمودعين.

٣/١ - اتخاذ البنوك الشاملة لشكل الشركة القابضة المصرفية :

فقد قامت بعض البنوك الشاملة فى هذا المجال بإعادة تنظيم نفسها لكى تتخذ شكل الشركات القابضة Holding ، ومن أجل البحث عن اتجاه جديد لتنوع مصادر التمويل وتعبئة المدخرات ، لأن البنك عندما يتخذ شكل الشركة القابضة يستطيع أن يضم الى جانبه العديد من الشركات الصناعية والتجارية والمالية التى تمكنه من تدعيم وزيادة موارده المالية، خاصة فى الأوقات التى توفى فيها الودائع حيث يمكن فى هذه الحالة أن تقوم أحد الشركات الشقيقة بالاقتراض من السوق وتعيد اقراض المتحصلات الى البنك وهكذا.

١/٤ - التوريق Securitization

ويسمى أيضاً التسنيد ، ويقصد به تحويل الأصول غير السائلة المتمثلة فى القروض التى تستحق فى تاريخ معين الى أوراق مالية قابلة للتداول. حيث يمكن الاقبال على شراء هذه النوعية من الأوراق المالية المخلقة أو المشتقة وذلك بالاستناد الى الأصول القائمة. ومن الأمثلة التى توضح ذلك قروض الاسكان وهى من القروض التى شاع تحويلها الى أوراق مالية وغيرها.

٢- المحور الخاص بالاستخدامات المصرفية :

ويهتم بتنويع مجالات الاستخدامات المصرفية من خلال عدة جوانب لعل من أهمها :

١/٢ - التنويع فى محفظة الأوراق المالية

بحيث تختلف تواريخ استحقاقها وطبيعة أنشطة الشركات والمؤسسات المصدر لها، مع تعددها وتباعدها جغرافياً، وانخفاض درجة ارتباطها ببعضها البعض، بحيث تحقق أكبر درجة من التنويع الذى يجعل المخاطرة عند اقل درجة ممكنة ومن ثم تزايد احتمالات تعظيم الربحية.

٢/٢ - تنويع القروض الممنوحة :

بحيث تقدم القروض لكل الأنشطة والقطاعات الاقتصادية سواء الزراعية او الصناعية أو التجارية وحتى الخدمية الأخرى الى جانب الأنشطة العقارية والقروض الاستهلاكية للقطاع العائلى الى جانب قروض لتمويل التجارة الدولية.

ومن ناحية أخرى تقدم البنوك الشاملة قروضها على مدى آجال زمنية مختلفة، فهناك القروض القصيرة والمتوسطة وكذلك الطويلة، اعتماداً على قانون المتوسطات الذى يؤدى الى استقرار الموارد المالية

للبنك بشكل يتيح له فرصة توجيه جزء منها الى القروض متوسطة الأجل وطويلة الأجل. ويدعم ذلك أن معظم الدراسات فى هذا المجال اثبتت أنه اذا قامت مجموعة من المودعين بسحب جزء من ودائعها، فإن هناك احتمال كبير أن تقوم مجموعة أخرى من المودعين بالقيام بإيداع ودائع تعادل تقريباً ما قام بسحبه الآخرين.

٣/٢ - الاقدام على مجالات استثمار جديدة واقتحامها :

حيث استطاعت البنوك الشاملة اقتحام مجالات الاستثمار التالية :

١/٣/٢ - اداء أعمال الصيرفة الاستثمارية التى تتضمن ثلاثة وظائف أساسية هى الاسناد التى تعنى شراء الأسهم المصدرة حديثاً من الشركة المصدرة لها بغرض ترويجها وبيعها للآخرين مع تحميل الأعباء المحتملة نتيجة لانخفاض السعر خلال مدة حيازتها لها وقبل الانتهاء من تسويقها، وفى المقابل يحصل البنك على كافة العمولات والمصروفات الأخرى عند سداده قيمة الأسهم للشركات المصدرة.

وهناك الوظيفة التأمينية فى مجال أداء أعمال الصيرفة الاستثمارية والتى تعنى التسويق، وتتضمن قيام البنك بتسويق الأوراق المالية لصالح الشركة المصدرة مستخدماً فى ذلك امكانياته من خبراء ووحدات متخصصة واتصالات واسعة مع الوسطاء الماليين الآخرين ويتقاضى البنك فى مقابل ذلك عمولة.

وتأتى الوظيفة الثالثة فى هذا المجال، والمتعلقة بتقديم الاستشارات حول الاصدارات الجيدة المتعلقة بنوعية وتشكيلة الأوراق المالية المرغوبة مع عقد المقارنات بتكاليف الأوراق المالية ومردودها

ومخاطرها في ضوء الواقع والظروف التى تعيشها الشركات التى قامت بإصدار تلك الأوراق.

٢/٣/٢ - تمويل عملية الخصخصة وتوسيع قاعدة الملكية.

من منطلق تقديم القروض طويلة الأجل لاتحادات العاملين المساهمين ، وتتم خدمة القرض من حصيلة توزيعات الأسهم المشتراه بالإضافة الى ما تسدده اتحادات ونقابات العاملين، ويمكن أن تستفيد البنوك الشاملة فى مقابل ذلك بإعفائها من ٥٠٪ من الفوائد المستحقة، الأمر الذى يمكنها من تقديم مثل هذه القروض بأسعار فائدة منخفضة تساهم الى حد بعيد فى نجاح برنامج الخصخصة وعملية توسيع قاعدة الملكية.

٣/٣/٢ - رسملة القروض، أو استبدال القروض بحصص فى رأس المال بعد الفشل فى سداد التزامات الشركة أو المنشأة المعينة، وتأكد البنك أن أسباب تعثر تلك الشركة أو المنشأة يرجع لسوء الإدارة، وأن ملكيته لجزء من رأس المال سيعطيه الحق فى المشاركة فى إدارة هذه المنشأة أو الشركة.

٣- المحور الخاص بدخول مجالات غير مصرفية.

حيث تتجه استراتيجية التنويع فى هذا المحور الى الدخول فى مجالات غير مصرفية من جانب البنوك الشاملة حيث أثبتت التجارب أن ذلك يزيد الربحية والعائد دون اضافة مخاطر نقص السيولة، وهذه المجالات تنقسم الى :

١/٣ - القيام بنشاط التأجير التمويلى Leasing

حيث يتم ابرام اتفاق بين البنك والشركة ينص على بيع أصل من أصول الشركة الى البنك على أن يقوم البنك بإعادة تأجيره مرة أخرى للانتفاع به، وبالطبع ستكون متحصلات الإيجار مضافاً اليها القيمة

المتبقية من الأصل كافية لتغطية تكاليف الشراء بالإضافة الى عائد مناسب، والتأجير التمويلي في هذه الحالة يعتبر قرض مضمون نظراً لأن المستأجر يسدد القيمة الإيجارية الدورية ويقوم بتسليم الأصول للبنك في نهاية فترة العقد، وفي حالة عدم قدرة المستأجر على سداد قيمة الإيجار يكون للبنك الحق في استرداد الأصل وهو لا يختلف كثيراً في ذلك عن أى قرض مضمون بشراء الأصل ، حيث يكون أيضاً من حق البنك المؤجر استرداد الأصل المؤجر في حالة وجود مخاطر الافلاس لدى العميل أو الشركة المستأجرة.

٢/٣ - نشاط الاتجار بالعملة.

وهى أنشطة تركز عليها البنوك الكبيرة، من خلال الاتجار بالعملة التى فى حوزتها فى الأسواق الحاضرة، بغرض اتمام صفقات تجارية دولية لصالح بعض المؤسسات لتحقيق عوائد معينة مقابل العمولات التى تحصل عليها البنوك فى هذه الحالة دون أن تتعرض لمخاطر على الأطلاق، وتتضمن أيضاً امكانية استفادة البنك من الاستخدامات المطلوبة لبعض الوقت قبل حلول موعد اتمام التحويل، وهنا سيكون التعامل فى الأسواق الحاضرة بهذه الصورة سيكون أفضل من التعامل فى الأسواق الآجلة والعقود المستقبلية وأسواق الاختيار.

٣/٣ - نشاط اصدار الأوراق المالية.

حيث تتولى البنوك الشاملة اصدار الاسهم والسندات نيابة عن مؤسسات الأعمال حيث يستطيع البنك أن يمارس أنشطة لا يستطيع أن يمارسها دون تكوين هذه الشركة القابضة المصرفية نظراً لوجود قيود قانونية، او رغبة من البنك فى الحد من المخاطر التى قد يتعرض لها، أو اعتماداً على أن هناك من الأنشطة المتخصصة التى يفضل أن تؤدى عن طريق شركات ذات خبرة متخصصة، ومن أهم هذه الأنشطة.

٤/١- نشاط التأمين، وخاصة التأمين على الحياة للعملاء الذين يحصلون على قرض ائتمانى بحيث تلتزم شركة التأمين الشقيقة بسداد أقساط القرض فى حالة وفاة المقترض، كما يمتد هذا النشاط ليشمل التأمين على الممتلكات التى تم الاقتراض من أجل شرائها كالمنازل والسيارات ويستطيع البنك أن يحصل على عمولة مجزية من شركة التأمين الشقيقة نظير هذه الأنشطة.

٤/٢ - إنشاء صناديق الاستثمار، التى استحوذت على جزء ليس بالقليل من المدخرات العائلية بالإضافة الى مدخرات بعض المستثمرين الذين تتوافرلديهم موارد مالية، ويحجمون عن شراء الأوراق المالية نظراً لعدم توافر الحجز والمعرفة أو الوقت لديهم، وقد أخذت تنتشر صناديق الاستثمار لتمتص جزء من ودائع العملاء، وفى محاولة البنوك الشاملة لمواجهة ما يتسرب من ودائع الى هذه الصناديق فقد عمدت تلك البنوك الى اعادة تنظيم نفسها فى شكل شركة قابضة لنفس صندوق استثمار له كيان مستقل يقوم بتكوين محافظ الأوراق المالية وادارتها لصالح العملاء الذين يرغبون فى ذلك، وفى نفس الوقت يؤدى ذلك الى تحقيق عائد مرتفع لصالح تنمية موارد البنوك الشاملة.

ولكن فى هذه الحالة لا تتعهد بتصريفها ويحصل البنك مقابل تصريف أى قدر منها على عمولة مع عدم تحمله لآية أعباء فى حالة عدم نجاحه فى تصريف الجزء الباقى حيث يقوم برده الى جهة الاصدار فى هذه الحالة.

٤/٣ - ادارة الاستثمارات لصالح العملاء.

ومن خلال ذلك تقوم بعض البنوك الشاملة بتكوين صناديق للاستثمار تقوم باستثمار ودائع العملاء، ويديرها البنك لصالحهم مقابل أتعاب محددة يحصل عليها، أما الأرباح والخسائر فهى من نصيب العملاء وحدهم، ويدخل مع ذلك تولى البنوك الشاملة ادارة محافظ الأوراق المالية لصالح العملاء بحيث تقوم تلك البنوك ببيع وشراء الأوراق المالية بناء على أوامر العميل بالاضافة الى تحصيل الارباح والفوائد المحصلة عن تلك الاستثمارات ولا يتحمل البنك أى مسئولية فى إدارة محفظة الأوراق المالية للعملاء، فالأرباح والخسائر من نصيب العملاء وحدهم والبنك على عمولة البيع والشراء بالإضافة الى اتعاب ادارة محفظة الأوراق المالية نفسها.

٤- **المحور الرابع**، ممارسة بعض الأنشطة غير المصرفية من خلال شركات شقيقة تضمها شركة قابضة.

ويكون لهذه الأنشطة شخصية معنوية مستقلة هى الشركة القابضة المصرفية لتصبح البنوك الشاملة فى هذه الحالة شركة قابضة تتبعها بنوك أخرى أو شركات تمارس أنشطة غير مصرفية، وفى ضوء ذلك:

٤/٣ - ممارسة نشاط التأجير التمويلى من خلال شركات تابعة للشركة القابضة المصرفية، وقد تم ايضاح هذا النشاط قبل ذلك.

٥- **المحور الخامس**، ممارسة أنماط جديدة لأنشطة الفروع المصرفية.

وينطوى هذا المحور على القيام بالأنشطة التالية من خلال الفروع.

٥/١- تقديم الأنشطة المصرفية فى المحلات الكبرى والسوبر ماركت بل ابرزت تلك الأنشطة فكرة إنشاء فروع السوبر ماركت المصرفية التى تعتبر بمثابة الفرع الذى يقدم خدمات وأنشطة مصرفية متكاملة داخل دار المحلات الكبرى والسوبر ماركت والتى أثبتت الدراسات أنها أكثر ربحية حيث تحقق نقطة التعادل بعد فترة قصيرة تتراوح بين ٦ - ٩ شهور. من تاريخ الافتتاح.

٥/٢- إنشاء الفروع المصرفية التى تتخذ شكل مخازن الاقسام والبوتيك، فالأولى تقدم خدمتها على مدار أربع وعشرين ثانية وكل أيام العمل بلا انقطاع والثانية تقدم خدمة مصرفية متخصصة تستهدف فئات محددة، عادة ما يكونوا من رجال الأعمال والأثرياء.

٥/٣- إنشاء الفروع كاملة الآلية أو شبه الآلية، بحيث تسعى هذه الفروع لتحديد مزيج الخدمات التى يحتاج العملاء لتحويلها من العمليات التقليدية الى العمليات الآلية بالكامل أو شبه الكاملة

ولاشك أن إدخال تلك التكنولوجيا المصرفية لفروع البنوك سيؤدى الى ضرورة اعادة النظر فى اختيار العاملين المناسبين فى الألفية الثالثة بحيث يتم المزج بين الخبرات التسويقية العالية والتمتع بالخبرات التكنولوجية.

ثالثاً : أسس إدارة موارد البنوك الشاملة.

تسعى البنوك الشاملة الى تحقيق الكفاءة فى إدارة الموارد المتاحة لديها، وفيما يلى اطلالة سريعة على أهم بنود هذه الموارد وأسس إدارتها.

١- رأس المال والاحتياطيات.

ويطلق عليه حقوق الملكية التى تتمثل فى الأسهم المدفوعة والفائض والأرباح غير الموزعة واحتياجات البنك، وقد أصبح المبدأ الأساسى فى تكوين رأس مال البنك هو الالتزام بنسبة معينة لرأس المال الى الخصوم وهو ما يسمى بمعيار كفاءة رأس المال كما قدرته لجنة بازل، وهذه النسبة يجب ألا تقل عن ٨٪، لأن احتفاظ البنك برأس مال كاف من شأنه حماية البنك من الهزات الناجمة عن الفشل المالى وفى نفس الوقت يحمل طمأنة للمودعين.

وتتمثل الوظائف الأساسية لرأس مال البنك فى مواجهة نفقات بدء النشاط ومقابلة الطلب غير المتوقع على السيولة ومواجهة الخسائر غير المتوقعة، والخسائر الناجمة عن خيانة الأمانة وخسائر المعاملات الدولية.

ويتأثر تقدير حجم رأس المال المطلوب كمجموعة من العوامل لعل من أهمها :

١/١ - التنبؤ بالظروف الاقتصادية المستقبلية وما تحمله من رواج أو كساد.

٢/١- العلاقة بين رأس المال ونوعية الودائع سواء كانت ودائع جارية أو ودائع ثابتة.

٣/١- الموازنة بين متطلبات حصول المساهمين على أرباح معقولة وبين دعم مركز البنك المالى ودعم عمليات التوسع.

٤/١- توقعات المساهمين لحجم ما يحصلون عليه من أرباح مقابل استثماراتهم فى أسهم البنك.

١/٥- تدخل السلفات النقدية المحلية والعالمية فى تحديد حجم رأس مال البنك بغرض حماية المودعين والعمل على استقرار المعاملات المصرفية.

١/٦ - خبرة البنك ودراساته السابقة، من خلال ربط رأس المال بنسبة معينة من حجم الودائع، وقد عدلت تلك العملية، بإتفاقية بازل حيث حدت نسبة اعلاءة المصرفية الخاصة برأس المال بنسبة ٨٪ أخذاً فى الاعتبار اختلاف ظروف الدول المختلفة ودرجة المخاطرة فى كل أصل من الأصول كل على حدة.

٢- إدارة الودائع وتنميتها :

تعتبر الودائع هى أساس الأعمال المصرفية الأخرى مثل الأقراض والاستثمار، ويستند نظام الودائع المصرفية على ثقة الجمهور فى الجهاز المصرفى، وتنقسم الودائع الى عدة أنواع، هى الودائع الجارية والتى تنقسم بدورها الى ودائع شبه دائمة وودائع مؤقتة وودائع عارضة وودائع موسمية.

وبالإضافة الى الودائع الجارية هناك الودائع الثابتة وتنقسم الودائع الثابتة الى الودائع لأجل والودائع بإخطار سابق وشهادات العائد المتغير التى يتغير فيها سعر الفائدة خلال مدة معينة عادة تكون كل ستة أشهر.

وتوجد أيضاً ودائع صندوق التوفير وهى الوسائل الهامة لتعبئة المدخرات التى تحظى بإنتشار عالمى واسع النطاق، وكل البنوك تجيز تلك الودائع لأنها تخلق الوعى الادخارى وتدعم الوعى المصرفى وتكون بالتدريج عملاء ممتازين بمرور الوقت

وهناك العديد من العوامل التى تؤثر فى حجم ونوعية الودائع يجب أخذها فى الحسبان عند ادارة الودائع وتنقسم بدورها الى نوعين من العوامل، فهناك العوامل المؤثرة فى حجم الودائع على مستوى البنك وهناك مجموعة أخرى من العوامل وهى تلك العوامل المؤثرة فى الودائع على المستوى القومى.

وتتضمن العوامل المؤثرة فى حجم الودائع على مستوى البنوك دراسة العديد من العوامل من أهمها، مدى تأثير الملامح الرئيسية للبنك وسمعته فى السوق، وكذلك نوعية الخدمات المصرفية المقدمة من البنك، ومدى اختلاف طبيعة العملاء وكذلك سياسات البنك ومركزه المالى بالإضافة الى موقع البنك وغيرها من العوامل.

أما العوامل المؤثرة فى للودائع على مستوى الاقتصاد القومى، فتشمل دراسة مستوى النشاط الاقتصادى وتأثير الانفاق الحكومى ومدى انتشار الوعى المصرفى والادخارى ونسبة الاحتياطى والسيولة وغيرها من العوامل.

والبنوك الشاملة تحاول فى كل الأحوال وضع استراتيجية لتنمية الودائع من منظور أن الودائع من الموارد الرئيسية التى يعتمد عليه البنك فى عمليات التوظيف، وتقوم البنوك فى هذا بدراسة ووضع العديد من الاستراتيجيات التنافسية التى تعتمد على تنمية وتقديم مجموعة من الخدمات التى تميز البنك عن غيره من البنوك وتتوائم مع متطلبات النمو فى النشاط الاقتصادى وميكنة العمليات المصرفية وتسهيل مهمة العملاء فى التعامل مع البنك وتنمية معدات البنك وتجهيزاته المادية من حيث تشكيل البنك وفروعه وتكوين وتجهيز حالاته ومظهر موظفيه وتشجيع العاملين فى البنك التشجيع المعنوى والمادى.

وتتلخص أهم استراتيجيات تنمية الودائع فيما يلى :

١ - استراتيجية جذب فئات جديدة من العملاء.

ويطلق عليها استراتيجية التكوين حيث تسعى البنوك الى بناء وتكوين هيكل المجتمع ليقوم على الوعى المصرفى والادخارى وادخال كل فئة من المتعاملين فى الأعمال المصرفية والمجال المصرفى بإعداد خدمات خاصة لكل فئة، وتسعى البنوك الشاملة هنا الى اعداد نظم إيداع للأطفال والشباب على سبيل المثال وهو قطاع يجب أن تسعى البنوك الى اجتذاب أكبر عدد ممكن منهم للتعامل معها لتأهيل السلوك والوعى المصرفى من البداية مع هؤلاء وتعقد الكثير من الدول أمالاً كثيرة على مشاركة الصغار فى المدخرات حيث لم تعد نظم الادخار المدرسى التى تقررها معظم بنوك العالم التقليدية التجارية وبنوك الادخار وصناديق توفير البريد، كلها لم تعد كافية لمقابلة طموح البنوك التجارية الشاملة فأخذت تلك البنوك تعدد من مظاهر تعاملها مع هذه الفئات طبقاً للسن وسمات كل منها بقصد زيادة فاعليتهم فى التعامل المصرفى فى الحاضر والمستقبل، ومن أهم الأنظمة فى هذا المجال:

١/١- نظام توفير العميل المميز، وهو مطبق فى البنوك الإنجليزية وكثير من بنوك العالم ويسمح بفتح دفتر توفير للصبى المميز فى سن ٧ سنوات وله حق الإيداع والسحب فى حدود معينة بموجب نموذج توقيع مبسط.

٢/١- حساب الأولاد من سن ١١ الى ١٨ سنة، حيث تقوم البنوك الهولندية بفتح حسابات توفير للصغار اعتباراً من سن ١١ وحتى ١٨ سنة. وتمول هذه الحسابات من إيرادات الأولاد ومصروفهم الشخصى، وتوقع عليها فوائد اضافية لتمييزها عن حسابات التوفير العادية بمعدل ١٪.

٣/١- حسابات الشباب من ١٨ الى ٢٠، حيث تقوم البنوك الأوروبية هذا النوع من الحسابات بغرض جذب عمليات الشباب فى هذه السن وبغرض تثبيت التعامل معهم فيما بعد.

٢- استراتيجية تثبيت الموارد واستقرارها.

حيث لم تعد الأوعية الادخارية التقليدية تكفى وتفى بالكثير من الاحتياجات المالية للبنوك التى أصبحت تبحث عن طرق متعددة لإيفاء أموال العملاء أطول مدة ممكنة بالبنك بغرض توفير المرونة المطلوبة فى عمليات التوظيف. التى تغير طابعها فى الاقتصاديات المختلفة، حيث نؤكد فلسفة التوجيهات الجديدة فى الاقتصاديات الحديثة والمتجهة نحو العولمة على ضرورة مساهمة البنوك فى تنمية الاقتصاد القومى من خلال الاستثمار المباشر ويتطلب ذلك بالضرورة مجموعة من السياسات والأوعية التى تمكن البنك من جذب فئات مختلفة يمكن ان تشترك لأجل أطول فى توفير متطلبات التمويل طويل الأجل، وهناك عدة اتجاهات فى مجال تلك الاستراتيجية لعل من أهمها :

١/٢ - الإيداع الثابت بالتقسيط، حيث ندير نظام الإيداع الثابت بالتقسيط العديد من البنوك فى كثير من دول العالم وعلى وجه الخصوص فى اليابان ودول غرب أوروبا والهند يقوم المودع طبقاً هذا النظام، بدفع مبلغ ثابت فى شكل أقساط شهرية لمدة معينة وفى نهاية المدة يدفع المبلغ الأصلى بالإضافة الى الفوائد ورغم ارتفاع تكلفة ادارة هذا النوع من الودائع فإنه يزيد من الوعى المصرفى، ويزيد حجم التعامل مع البنوك للطبقات المتوسطة، وقد طورت البنوك اليابانية هذا النوع من الودائع وقدمت فيه أشكالاً جديدة بالربط بين عملية الإيداع وتحقيق أهداف معينة فى أذهان العملاء وهو ما يطلق عليه حساب الهدف أو الغرض،

وقد يضـاف الـى هذا النظـام وثيقـة تـأمين علـى الحيـاة للمـودع، بحيث يحصل الورثة على قيمة المبلـغ كـاملاً عنـد وفاتـه ويمكـن استخدام هذا النظام لأى شخص عن سن ١٨ الى ٦٤ سـنة علـى اشتراط إجراء الكشف الطبى على المودع.

٢/٢ – الإيداع بالتقسيط لأغراض دفع الضرائب، بغرض التخفيـف عـن دافعي الضرائب من الأفراد والمشروعات وذلك بتلقى دفعات من العملاء فى شكل إيداع ثابت بفائدة معينة وتعفي هذه الودائـع مـن كافـة أنـواع الضـرائـب ورسـوم الدمغـة كمـا تمنــح مـيزة فوائـد الضرائب بعد التصفية النهائية كلها والتى يقوم خـبراء البنـك بهـا نيابة عن العميل.

٣/٢– الإيـداع الثـابت مـع الخدمـات التأمينيـة، وقـد انتشـر فـى الولايـات المتحدة الأمريكية ودول غـرب أوروبـا واليابـان وتتمـيز بـالجمع بين الودائع لأجل وخدمات التأمين وبموجبه يقوم البنك بإسـتخدام الفائدة التى يقلها رأس المال الأصلى أو جزء منها فى دفع أقساط لإحدى شركات التأمين التى تقوم من جانبها بتغطية أخطار معينة تقابل العملاء.

٣/٢– شهادات الاستثمار، ويطلق عليها أيضاً الشهادات الادخارية، وهى من النظم التــى اسـتحدثت بغـرض تجميـع أكـبر قـدر ممكـن مـن الأموال لتمويل التنمية، وقد تبنى الجهاز المصرفى المصرى هذه الفكرة وعهد للبنك الأصلى مهمة اصدار هذه الشهادات.

٤/٣– وحدات الاستنجار، ومصدرها البنوك الكـبرى فـى شـكل صكـوك ليشـتريها الأفـراد الذيـن غالبــاً لا يتوافـر لديهـم الوقـت الكافـة أو الخبرة الملائمة للأستثمار فى الأسهم والسـندات، فيقـوم البنـك بإسـتنجار حصيلـة هـذه الوحـدات فـى شـراء الأسـهم والسـندات

ومتابعتها فى السوق المالية وتجميع العائد الاجمالى من عدة شركات لتضاف الى قيمة الوحدات بعد ذلك طبقاً للعائد المتوسط الذى حققته الشركات المستثمرة فيها وتعطى البنوك التجارية الشاملة مزايا خاصة فى شكل جوائز للمشترين من الأطفال أقل من ١٦ سنة، ويلاحظ فى هذا النوع من وحدات الاستثمار تناسبها مع الشريعة الإسلامية فى عدم تكويد معدل فائدة ثابتة.

٢/٤ - شهادات الإيداع الأسمية والقابلة للتداول وهى عبارة عن شهادة كوديعة لدى بنك تجارى بمبلغ ثابت ولفترة محددة وبمعدل فائدة محددة، وهى وديعة أسمية أو لحاملها وعادة ما تكون بمبالغ كبيرة نسبياً وفوائد هذه الشهادات معفاه من الضرائب وقد طبقتها البنوك المصرية، وقام معظمها بإصدار هذا النوع من الشهادات التى تتميز بحصول البنوك التجارية على مورد طويل الأجل مما يحقق الاستقرار النسبى فى موارد البنك ويؤدى الى استقرار الاستثمار وطول أجل عمليات الائتمان وتصدرها البنوك المصرية كما تصدرها البنوك الأمريكية وغيرها وقد زاد الاقبال على هذه الشهادات لمزاياها المتعددة.

٢/٥- صناديق الاستثمار، حيث قامت العديد من البنوك بإعداد نظم استثمار خاصة بها لفئات العملاء المختلفة بهدف تعبئة الموارد وتوظيفها فى نظام يحمل درجة مخاطرة أقل لكل المشاركين، وفى اطار سياسة تنويع الاستثمار وتقليل درجة المخاطرة فى الاستثمار الخاص بالأوراق المالية فى الأسواق المالية ظهرت صناديق الاستثمار، وهى تنطوى على عدة أنواع ضمن تشكيلة الأوراق المكونة لصناديق الاستثمار فهناك صناديق الأسهم

العادية وصنـاديق السندات وصنـاديق متوازنـة وصنـاديق سـوق النقد.

ومـن حيث الأهداف فهنـاك صنـاديق الدخـل وصنـاديق الدخــل والنمو وصناديق ادارة الضريبية والصناديق ذات الأهداف المزدوجة.

وكذلك هناك صنـاديق الاسـتثمار المفتوحـة والتـى تقـوم بعـرض عدد محدود من الأسهم يتم الاكتتاب فيها من الجمهور والمشـروعات ولا تتم عملية الاسترداد ولكن يتم تداول اسهمها فى البورصة وتتحدد قيمتهـا من خلال صافى أصول الصندوق.

٣- استراتيجية الحفاظ على سيولة البنك.

لتأمين مخاطر التعرض لأزمات النقص فى السيولة ويعمل البنـك مـن خـلال هـذه الاسـتراتيجية علـى ضمـان الخدمـة التـى تمكـن العمـلاء من الاعتماد على البنك كلية فى الوفاء بإحتياجاته المالية حتـى لا يحتفـظ لديـه بأيـة نقـود ولا يتـأتى ذلـك إلا عـن طريـق السـرعة فـى التعـامل، والتواجد الزمنى لوحدات البنك وقد سهلت هذه المهمة أمـام إدارة البنـك، الثورة التكنولوجية والمعلوماتية واستخدامها فى إجراء العمليـات اليوميـة للعمـلاء فـى كافـة بنـوك العـالم ومـن أهـم الخدمـات التـى تقـوم فـى هـذا المجال.

٣/١- الصرف الآلـى والخدمـات المتكاملـة لإشـعار العمـلاء بالأمـان أن أموالهم تعود إليهم عند الحاجة.

٣/٢ - خدمـة نقـط الصـرف للتغلب علـى العوائـق التـى تعطــل بعـض العملاء عن أداء أعمالهم أثناء ساعات العمل اليومية.

٣/٣ - الخدمة الليلية المتكاملـة، وقـد تزايـدت مـع تقـدم الفـن المصرفـى والتكنولوجيا المصرفية.

٣/٤- نقاط البيع، عن طريق بطاقات الصرف الآلى مع وضع نموذج مبسط يتم تركيب الات خاصة لهذا الغرض فى مجال التجزئة والسوبر ماركت الكبرى.

٣/٥- الخدمات المباشرة والانترنت حيث يستطيع العميل بموجب رقم سرى خاص بالاتصال المباشر بحساباته وإجراء كافة معاملات المصرفية فى أى زمان ومكان.

٤- استراتيجية تعظيم راحة العملاء.

وهى خدمات تقدم للعملاء بعضهم مودعين، حيث يمكن للعميل الحصول على العديد من الخدمات المصرفية المجانية أو بسعر منخفض ومن اهم الخدمات التى تقدم فى هذا المجال.

٤/١- تحصيل الشيكات المسحوبة على البنوك أو الفروع الأخرى.

٤/٢- تحصيل الكمبيالات المسحوبة لحساب بعملائه.

٤/٣- قبول الشيكات ، المصدرة منه للغير.

٤/٤ - الأوامر المستديمة ، من خلال أمر دفع دائم للبنك.

٤/٥- قبول الامانات وتأجير الخزن الخاصة ، ولأصحاب الحسابات الجارية فقط.

٤/٤ - خدمات تحويل النقود بالبنوك، التى تقدم بدائل مريحة فى هذا المجال.

٥- استراتيجية دعم النشاط المالى للعملاء.

من خلال تقديم الاستشارات المالية والأعمال التى من شأنها تسهيل أعمال العملاء الخاصة باستثمار أموالهم فى السوق أو الحفاظ على موازنهم المالى. ومن أهم الخدمات التى تقدمها البنوك فى ظل هذه الاستراتيجية.

٥/١- عمليات الأوراق المالية نيابة عن العملاء، لأن معظمهم ليس لديهم الوقت أو المعرفة الفنية الخاصة بإتجاهات سوق الأوراق المالية حيث يقدم فى هذا المجال خدمات مثل حفظ الأوراق المالية وشراء وبيع الأوراق المالية والاكتتاب فى الأسهم وسداد قيمة الكوبون وخدمات التسجيل والاصدار.

٥/٢- حساب ميزانية الأسرة، حيث تقوم البنوك بتقديم هذ الخدمات للعملاء لغرض انفاق الأسرة ذات الدخل الثابت على مدى العام وبموجب ذلك يحدد العميل النفقات الثابتة التى تلتزم أسرته بدفعها خلال عام قادم ثم تجميع هذه لامبالغ وتقسم على ١٢ لتحديد المبلغ الشهرى المنتظم الذى يمكن أن يدفعه العميل لمقابلة هذه النفقات ليقوم البنك بدفع اللالتزامات فى تاريخ استحقاقها وعادة لا يدفع العميل آية نفقات للبنك عن ادارة هذا الحساب فيما عدا عمولة بسيطة علىالأرصدة المدنية.

رابعاً : أسس ادارة توظيف الأموال والاستخدامات بالبنوك الشاملة.

حيث تحاول البنوك الشاملة ادارة توظيف الاموال والاستخدامات فى أحسن توظيف ممكن الذى يحقق أكبر عائد ممكن بأقل درجة ممكنة من المخاطرة، أى محاولة تحقيق الموازنة من السيولة والربحية فى ظل درجة معينة من المخاطرة، وفى ضوء الأنشطة والوظائف الجديدة لهذه البنوك الشاملة.

وسنحاول القاء الضوء فى عجاله على أهم بنود التوظيف لأموال البنوك الشاملة، وأسس ادارتها على النحو التالى :

١ - ادارة وظيفة الاستثمار.

حيث تتحقق الادارة الكفء لوظيفة الاستثمار فى البنوك التجارية الشاملة من خلال التكوين الكفء للمحفظة الاستثمار حيث تتعدد الأصول المكونة لتلك المحفظة وتختلف آجالها، ويقوم تكوينها على أساس حسابات السيولة وثانيها حسابات الدخل وثالثها حسابات تجمع بين السيولة والدخل ويتطلب تجديد المزيج المتكامل من هذه الحسابات فيهما كاملاً لطبيعة الاقتصاد القومى وحاجات الاستثمار ودور البنك فى سد الفجوة الاستثمارية فى المجتمع فى ضوء امكانياته وموارده وسياسته المصرفية وعادة تتضمن محفظة الاستثمارات فى البنوك الشاملة على البنود التالية :

١/١ -الاستثمارات المباشرة من خلال تأسيس المشروعات منذ البداية ويسهم فى الدراسات الأولى له وفكرته وتأسيسه، ويسفر ذلك عند اضافة مشروعات جديدة للاقتصاد القومى.

وهى من أهم الأمور التى تشغل بال الإدارة المصرفية فى أى بنك اليوم وتختلف طرق ووسائل ادارة البنوك لمحافظتها الاستثمارية وفقاً لظروف كل بنك.

وتقوم خطوات ادارة محفظة الاستثمارات للبنك الشامل على أساس عدة خطوات هى :

الخطوة الأولى : تكوين فلسفة وأهداف الاستثمار من خلال سياسات الاستثمار واستراتيجيات الاستثمار التى يتم وضعها واختبارها بحيث يتم تحقيق أهداف معينة أهمها الحصول على أرصدة سائلة عند الحاجة، والحصول على عائد مناسب ومواجهة المخاطر.

الخطوة الثانية : التنبؤ بظروف البيئة الخارجية ودراستها، بالأخذ في الاعتبار حالة سوق الأوراق المالية وخصائص الاستثمارات المتاحة وسياسة الاستثمار في الدولة وغيرها من العوامل.

الخطوة الثالثة : دراسة العلاقة بين موارد البنك وسوق الاستثمار، من خلال حصر البدائل الاستثمارية المتاحة لتكوين المحفظة الاستثمارية وتقييم نوعية الموارد المتاحة للبنك وآجال استحقاقها وهيكل الودائع وإجمالي الموارد وحقوق الملكية بالبنك ونسبة السيولة والاحتياطي وهكذا.

١/٢- الاستثمار في الأسهم والسندات، لمواجهة مخاطر نقص السيولة فيما يطلق عليه بالاستثمار غير المباشر.

١/٣- السندات الحكومية، التي تصدرها الدولة، وهي من أهم أوجه الاستثمار التي تتمتع بضمان إذ أنها تدر عائد دون التعرض لمخاطرة كبيرة، ويمكن تسييلها بسهولة له في حالات الحاجة من خلال بورصة الأوراق المالية.

١/٤- أذون الخزانة، وهي عبارة عن صكوك تصدرها خزانة الدولة لحاملها لمدة قصيرة تتراوح بين ١٥ يوماً ، و ٩١ يوماً، ويكون الهدف منها تغطية العجز الطارئ أو الموسمي في الموازنة العامة للدولة.

١/٥- الأوراق المالية التي تصدرها البلديات وسلطات الحكم المحلي.

١/٦- المشتقات المالية، وهي مجموعة من الأدوات المالية التي يطرأ استخدامها عن عند الثمانينات وهي ثلاثة مجموعات من العقود هي العقود المستقبلية والخيارات والمبادلات المالية، وهي عقود تتعامل مع التغيرات التي تتم في خصم الأوراق المالية.

١/٧- أدوات الهندسة المالية، وهى مجموعة من الأدوات التى صممت خصيصاً بحيث تقوم على اشباع رغبات العملاء المتزايدة والمعقدة بأقل تكلفة ممكنة حيث تجمع هذه الأدوات بين الرغبات المتعددة لكل من المقترضين وثبوت الاصدار والمودعين والمستثمرين.

ولتحقيق الادارة الكفء لوظيفة الاستثمار فى البنوك الشاملة لابد من وضع سياسة للاستثمار واستراتيجية للاستثمار يكون تتفق بلا تحقق الأهداف المطلوبة.

الخطوة الرابعة : اختبار وتكوين السياسة الاستراتيجية اللازمة لإدارة المحفظة الاستثمارية وبالتالى تحديد أيرادات الاستثمار، التى تحقق الأهداف المطلوبة، والاستقرار على الاستراتيجية الأكثر ملائمة للاستثمار، فهناك الاستراتيجية الدفاعية وهناك الاستراتيجية الهجومية وغيرها من الاستراتيجيات.

ولابد أن يستثمر البنك بعد ذلك آليات توفير أموال الاستثمار وتحديد حجم المحفظة الاستثمارية وجودة الأوراق المكونة للمحفظة وتنويع تلك الأوراق ومجالات الاستثمار وغيرها من الأمور.

الخطوة الخامسة : الرقابة على الخطة الاستثمارية وتقييم محفظة الاستثمارية للبنك وهى مسألة ضرورية لضمان نجاح ادارة محفظة الاستثمارات بالبنوك الشاملة.

٢- ادارة وظيفة الاقراض.

يمكن تعريف وظيفة الأقراض فى البنك بإنها منظومة تزويد الأفراد والمؤسسات والمشروعات فى الاقتصاد القومى بالأموال اللازمة للحصول على أكبر عائد بأقل تكلفة ومخاطرة ممكنة.

وتتنوع القروض التى تمنحها البنوك فى اطار أداء وظيفة الاقراض حيث توجد القروض قصيرة - ومتوسطة وطويلة الأجل وتوجد القروض الانتاجية والقروض الخدمية والاستهلاكية إذا كان ينظر اليها من منظور النشاط الاقتصادى، أما إذا نظرنا اليها من منظور الضمان فهناك القروض بضمان شخصى وبضمان بضائع وبضمان أوراق مالية وبضمان أوراق تجارية وغيرها.

بل وتتعدد الأنشطة فى مجال منح الائتمان مثل منح خطابات الضمان والبيع التأجيرى (بالتقسيط) وبطاقات الائتمان والقروض المشتركة والأخيرة تعنى اشتراك أكبر من البنك فى تمويل قروض أو تسهيلات مصرفية فى ظل ظروف واحدة وضمان مشترك وتمثل هذه الظروف آلية أفضل لحماية البنوك من مخاطر الائتمان.

وتقوم عملية ادارة الائتمان على وجود وسياسة ائتمانية مكتوبة لتحقيق الأهداف المطلوبة وتتكون تلك السياسة من مكونات رئيسية، يتعلق بتحديد المكون الأول بتحديد المنطقة التى تجذبها البنك فى مجال الأقراض أما المكون الثانى فينطلق بتحديد أنواع القروض أما المكون الثالث فينطلق بتحديد الضمانات المقبولة من جانب البنك أما المكون الرابع فيحدد آجال الاستحقاق أما المكون الخامس فيحدد السقوف الائتمانية أما المكون السادس فيحدد تكلفة القروض على العميل أما المكون السابع فيحدد السلطات التقديرية لمنح القروض أما المكون الثامن فيحدد مستندات الاقراض أما المكون التاسع فيحدد أسس الاقراض المتضمنة عدة عناصر هى الأمان والسيولة والقرض والربحية والانتشار والضمان والارتباط بالمصلحة الاقتصادية النوعية أما المكون العاشر، فهو المتعلق بمتابعة الائتمان وخطوات تلك المتابعة.

٣- ادارة السيولة والمركز النقدى.

وتنبع أهمية ادارة السيولة والمركز النقدى من منطلق أساسى هو أنه إذا كان البنك لا يمكن أن يقوم بالاحتفاظ بكل أمواله سائلة فإنه أيضاً لا يمكن أن يوظف كل ما يملك من موارد فى الاستثمار أو الأقراض أو تفرض عليه الظروف وأوضاع التوازن و كل القوانين بالاحتفاظ بجزء سائل من النقدية والاصول نسبة النقدية.

وتعرف السيولة بإنها قدرة البنك على مواجهة المسحوبات من الودائع ومواجهة سداد الالتزامات المستحقة وكذا مواجهة الطلب على القروض دون تأخير، بمعنى أنها جزء نم الاصول يتم الاحتفاظ به بأشكال سائلة أو نسبة سائلة بما يتوائم مع احتياجات عملاء البنك والتزاماته.

٤- ادارة الخدمات المصرفية الاضافية والخاصة بالبنوك الشاملة

حيث تنطوى ادارة الخدمات المصرفية الاضافية والخاصة البنوك الشاملة على العديد من الخدمات التى تسعى تلك البنوك الى ادارتها بكفاءة لتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة، وأهم هذ الخدمات هى :

٤/١- خدمات المعاملات الدولية.

وتشمل على العديد من الخدمات لعل من أهمها :

٤/١/١- خدمات المصدرين والمستوردين والتى تشمل تقديم المعلومات والمشورة وانهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد وتمويل عمليات التبادل وإجراء التأمين.

٤/٢/٢ - عمليات الأطراف الأخرى، مثل اصدار وقبول الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية والتحويلات البريدية وتسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية والتحويل والتحصيل واصدار الشيكات السياحية وبطاقات الائتمان الدولية.

٣/١/٤- خدمات تمويل التجارة الدولية بإستخدام الكمبيالات المستندية والاعتمادات المستندية وشراء التزامات التصديرواجراء عمليات الصرف الأجنبى من استبدال النقد الأجنبى.

وتنقسم مكونات السيولة الى السيولة الحاضرة والتى تتكون من النقدية بالعملة المحلية والعملات الأجنبية والودائع لدى البنوك الأخرى والبنك المركزى والشبكات تحت التحصيل.

وكذلك هناك السيولة نسبة النقدية وتتكون من الأصول التى يسهل تسييلها بدون تكلفة كبيرة وبسرعة قبل اذون الخزانة والكمبيالات المخصومة والأوراق المالية وغيرها.

ومن ناحية أخرى ولأغراض التفاعل تنقسم السيولة الى السيولة القانونية التى يفرضها البنك المركزى والسيولة الاضافية وهى اختيارية للبنك والسيولة الاحتياطية وهى الأصول القابلة لقرض لدى البنك المركزى.

ومن الأمور الهامة فى ادارة السيولة ادارة ما يسمى المركز النقدى الذى يعتبر العبء الأساسى فى تخطيط احتياجات السيولة ويعنى ذلك استبقاء البنك حاجاته من الاحتياطيات القانونية والاحتفاظ بقدر كاف من العملات والنقدية لمقابلة طلبات العملاء.

ويعبر مركز البنك النقدى عن مقدار العملات المساعدة والعملات الأجنبية والأرصدة تحت الطلب المستحقة لدى البنوك المحلية وتلك الأرصدة التى يتم الاحتفاظ بها طبقاً لمتطلبات الاحتياطى القانونى.

ونظراً لأن هذه النقود عادة لا تدر أى دخل بالنسبة للبنك بالنبسة للبنك فإن الادارة الجيدة تحاول أن تتجنب الاحتفاظ بأى قدر يزيد عن حاجتها.

واصدار الشيكات السياحية وفتح الحسابات بالنقد الاجنبى واجراء التحويلات السريعة.

٢/٤- خدمات أمانة الاستثمار.

وتعتبر احدى السمات الرئيسية للبنوك الشاملة فى مفهومها الحديث حيث تقوم تلك البنوك بخدمات لعملائها لعل من اهمها :

١/٢/٤- خدمات الأفراد، وتشمل قبول تنفيذ الوصايا وتنفيذ تعويضات العملاء وادارة أموال العملاء وتقديم الاستشارات الشخصية.

٢/٢/٤- خدمات المشروعات والشركات وتشمل تقييم الأصول واعداد نظم خاصة بالمعاشات للعاملين والقيام بعمليات الأوراق المالية وتقديم الاستشارات المهنية واعداد المرتبات والأجور.

٣/٢/٤- خدمات المعلومات والخدمات الخاصة والتى تشمل انشاء مراكز خاصة لمساعدة العملاء فى بناء نظم المعلومات الخاصة بهم واعداد تقارير اقتصادية عن الأنشطة والمناطق الجغرافية المحلية والخارجية الخاصة بالعملاء ومساعدة العملاء فى الأمور الخاصة بالرقابة على النقد واصدار تقارير منتظمة عن حالة الشركات والمشروعات الكبرى فى الداخل والخارج واصدار نشرة أسبوعية وشهرية عن التغيرات فى قوانين النقد وغيرها من التشريعات النقدية والمصرفية.

٤/٢/٤- خدمات متابعة المبيعات، والتى تناسب الشركات والمنشآت التى تقوم بتوزيع منتجاتها فى الداخل والخارج.

٥/٢/٤- خدمات التسجيل والاصدار ، الخاصة بالأسهم والسندات.

وفى اطار هذا العرض المختصر للبنوك الشاملة والأسس الخاصة بإدارتها يمكن متابعة باقى الموضوعات المطروحة فى الفصول التالية، والتى أشرنا على أهم الانشطة التى تقوم بها البنوك

التجارية الشاملة لايفاءها حقها من التحقيق الواجب ويساعدنا فى ذلك هذا الاطار المركز والكلى للبنوك الشاملة الذى طرح فى هذا الفصل.

مع الاخذ فى الاعتبار لأن البنوك الشاملة لازالت تخضع لتحليل المنافع والتكاليف(١) إلا أنها يبدو أن متابعها أمر من تكاليف ادارتها.

فلا تزال البنوك الشاملة تقدم من الخدمات ما ترى أنه سيجد قبولاً ممن يتعاملون معها دون ما حدود إلا مستوى تخيل ادارة البنك. ومن هنا بدأت تنتشر ظاهرة جديدة هى ما أطلق فى انجلترا عليها " بنوك كل الخدمات " All Purpose Banks " أو السوبر ماركت المصرفى The Banking Supermarket كما يطلقون عليه فى أمريكا وبعض الدول الأخرى.

وقد نشر معهد البنوك الإنجليزى كتاباً قام بإعداده د. هانسون عن تلك الظاهرة والخدمات التى تجعل من البنوك الشاملة أن يطلق عليها " بنوك كل الخدمات وينتهى " هانسون " فى كتابه بقوله أنه قد أن الأوان للعميل أن يدخل البنك ليس لأن له حساب جارى يريد أن يسحب منه بعض الأموال او يودع فيه بعض الأموال بل لأن عنده مشكلة مالية وأن البنك عنده حل لمشكلته مثلما يفعل مع السوبر ماركت.

٤- نظرة كلية على إدارة البنوك الشاملة :

فى ظل هذا التطور الكبير فى الوظائف والأنشطة التى تقوم بها البنوك الشاملة والاطار التنافسى الذى تعمل فيه تلك البنوك، والتغيرات السريعة التى تحدث فى البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية

---

(1)Saunders Af Vatter. T. Financial System design in the Asie pacific Contert : Costs and Benefits of universal Banking Managment Decision 34/4 1996 PP 29 - 36.

والإدارية التى تعمل فيها. فإنه يبدو من الملائم التنويه الى أن النظرة الكلية لإدارة البنوك يجب أن تكون فى إطار االإدارة الاستراتيجية.

وبالتالى لابد لكل مجلس ادارة بنك شامل أن يهتم بما يلى :

١/٤ - العمل من خلال مفهوم " التخطيط الاستراتيجى الذى يحدد ما يجب أن يكون عليه فى المستقبل، وفى ظل تغير البيئة التى يعمل فى إطارها (العالمية والمحلية). ورسالة البنك فى المجتمع. وبالتالى تقييم آداء البنك وظروفه الداخلية ومكامن القوة والضعف فيه، والتعرف على فرص الأعمال المصرفية والتمويلية والاستثمارية ومخاطر كل منها.

٢/٤ - تحديد الأهداف الاستراتيجية للبنك، فلا يوجد تخطيط استراتيجى دون تحديد أهداف ومجالات تلك الأهداف هى :

١/٢/٤ - **سمعة البنك**، لأن أى بنك تجارى تهمه سمعته.

٢/٢/٤ - **الأهداف المالية**، فى مجالات السيولة والربحية والامان ونمو الموارد.

٣/٢/٤ - **التوظيف** ، فى مجالات الاقراض ، واستثمارات محفظة الأوراق المالية، وإجمالى التوظيف وعلاقته بإجمالى الموارد المتاحة للتوظيف.

٤/٢/٤ - **الابتكار** ، وتشمل مجالات تحديد الخدمات المصرفية الجديد التى سيقدمها، والطرق الجديدة لآداء الخدمات الحالية.

٥/٢/٤ - **كفاءة وفعالية الجهاز الإدارى**، أى لابد للبنك أن يضع اهدافاً عن كفاءة المديرين والموظفين وإمكانية استيعابهم للظروف المتغيرة فى المستقبل.

ولابد من ترتيب تلك الأهداف فى إطار استراتيجي يتلخص فى مستويات معينة كلية تتلخص فى ثلاثة مستويات هى مستوى الاستقرار، ومستوى القدرة الذاتية وإمكانية التقدم ومستوى الابتكار والنمو. مع الربط بين الأهداف الاستراتيجية والهيكل التنظيمى الذى يجب أن يحققها.

٤/٣ – تكوين الاستراتيجية ، أو الاستراتيجيات

والاستراتيجية هى المسار الرئيسى الذى يتخذه البنك لتحقيق أهدافه فى الأجلين القصير والطويل، فى ضوء الظروف البيئية الهامة وظروف المنافسين واعتماداً على تحقيق القوة الذاتية.

والاستراتيجية يلزم لها تكتيكات Toctics اى الأساليب التى تحقق الأهداف الاستراتيجية، وتقوم الاستراتيجية وأساليبها وأهدافها على فكرة الاختيارات أى تتم من بين اختيارات رئيسية أخرى.

مع ملاحظة أن أهداف الاستراتيجية هى توضيح طبيعة العلاقة بين البنك والظروف البيئية المحيطة بها. ولتحديد معالم الاستراتيجية واهدافها لابد من تصور مجموعة من القرارات الأساسية التى يجب أن يتخذها البنك لتكون اطاراً حقيقياً للقرارات الخرى التالية، وتلك القرارات هى التى تكون فى مجموعها الاستراتيجية الكلية لأى بنك وهذه القرارات الأساسية هى :

٤/٣/١ – مزيج العملاء Customermix

٤/٣/٢ – مزيج الخدمات Services Mix

٤/٣/٣ – حصة البنك فى السوق المصرفى Marketshare

٤/٣/٤ – الانتشار الجغرافى.

٤/٣/٥ – التميز التنافسى.

٤/٤/٦ – معايير الأداء والأهداف.

وبالتـالى محـددات الاسـتراتيجية لأى بنـك هـى البيئـة العامـة، المنافسون ، الموارد والمهارات الذاتية، والقيادات الادارية العليا.

٤/٤ - تحديد مؤشرات تقييم الآداء فى البنك، وهـى معـايير تحـدد مـدى تحقق الأهداف الموضوعة أو المخططة وتبرز الفروق والفجوات التـى تـبرز مـا إذا كـان مـن المطلـوب تحسـين الآداء أم اعـادة صياغـة الأهـداف الاسـتراتيجية مـرة أخـرى فـى مرحلـة تاليـة، فهى تحدد الفروق بيـن المسـتهدف والعقلـى لتحديـد سـبل العـلاج الملائمة ، وهذه المؤشرات هى. (١)

١/٤/٤ - الأرباح المحققة والموزعة :

- العائد على حق الملكية ٪ = $\frac{\text{العائد (صافى الأرباح المحققة)}}{\text{حق الملكية}}$

- العائد على إجمالى الأموال المتاحة للتوظيف ٪ =

$$\frac{\text{صافى الأرباح المحققة}}{\text{إجمالى الأموال المتاحة}}$$

- الربح الموزع للملاك ٪= $\frac{\text{الربح الموزع على الأسهم}}{\text{حق الملكية}}$

- الربح الموزع لأصحاب الودائع لأجل ٪ $\frac{\text{الربح الموزع لأصحاب الودائع}}{\text{الودائع لأجل}}$

- احتياطى خسائر الاستثمارات = $\frac{\text{احتياطى خسائر الاستثمارات}}{\text{الاستثمارات}}$

---

١) انظر فى ذلك د / سيد الهوارى مرجع سابق ص ٢٢٥ - ٢٣٠.

- مخصص خسائر القروض = مخصص خسائر القروض / القروض

٥/٤/٤ - ملاءمة حق الملكية

- حق الملكية الابتدائى ٪ =

حق الملكية + مخصص خسائر القروض والاستثمارات / إجمالى الأصول + مخصص خسائر القروض والاستثمارات

- الودائع الجارية لحق الملكية ٪ الودائع الجارية / حق الملكية

- اجمالى الودائع الجارية ودائع لأجل لحق الملكية ٪ =

الودائع الجارية + ودائع لأجل / حق الملكية

- القروض والاستثمارات الخطرة لحق الملكية ٪

القروض + الاستثمارات الخطرة / حق الملكية

-القروض والاستثمارات الخطرة لإجمالى الأموال المتاحة للتوظيف= ٪

القروض + الاستثمارات الخطرة / إجمالى الأموال المتاحة للتوظيف

٦/٤/٤ - السيولة :

- النقدية للودائع الجارية ٪ = النقدية / الودائع الجارية

- النقدية لإجمالى الودائع ٪ = $\frac{\text{النقدية}}{\text{إجمالى الودائع}}$

- الودائع لأجل لإجمالى الودائع ٪ $\frac{\text{الودائع لأجل}}{\text{إجمالى الودائع}}$

- الودائع لأجل المستقرة لإجمالى الودائع ٪ $\frac{\text{الودائع لأجل المستقرة}}{\text{إجمالى الودائع}}$

- الودائع الجارية لإجمالى الودائع ٪ = $\frac{\text{الودائع الجارية}}{\text{إجمالى الودائع}}$

- الودائع لأجل للأصول الإيرادية ٪ = $\frac{\text{الودائع لأجل}}{\text{الأصول الإيرادية}}$

- الودائع لأجل لحق الملكية ٪ = $\frac{\text{الودائع لأجل}}{\text{الأصول الإيرادية}}$

٢/٤/٤ - معدلات النمو :

- معدل نمو الأصول ٪ = المعدل السنوى لتغير الأصول.
- مضاعف حق الملكية مرة = إجمالى الأصول ÷ الملكية.
- مضاعف الاحتفاظ بحق الملكية ٪ =

$$\frac{\text{صافى الدخل - الربح الموزع}}{\text{حق الملكية للسنة الأخيرة}}$$

- معدل التضخم ٪ = معدل التغير السنوى فى الأسعار
- معدل نمو الناتج القومى الحقيقى ٪ = معدل التغير السنوى فى الناتج القومى الحقيقى.

٣/٤/٤ - معدلات هامش الأربح والمصروفات الثابتة.

- متوسط سعر إعادة الخصم لدى البنك المركزى = كما يعلنه البنك المركزى.

- متوسط معدلات الفوائد الموزعة على المودعين.

- معدل ربحية الأصول الإيرادية = صافي الربح / إجمالى الأصول الإيرادية (الأموال المستثمرة)

- هامش صافى الفوائد ٪ =

صافي فوائد الودائع لأجل / صافى فوائد إجمالى الأصول الإيرادية

- هامش الفوائد للأصول المتاحة للتوظيف =

فوائد القروض - فوائد الودائع / إجمالى الأصول الإيرادية

- صافى المصروفات الثابتة للموال المستثمرة ٪ =

الإيرادات الأخرى - المصروفات الأخرى / إجمالى الأموال الإيرادية (الأموال المستثمرة)

٤/٤/٤ - موقف الأموال المتاحة للتوظيف

- القروض لإجمالى الودائع لأجل ٪ = القروض والسلفيات / إجمالى الودائع لأجل

- القروض والسلفيات لإجمالى الودائع ٪ = القروض والسلفيات / إجمالى الودائع

- الاستثمارات والقروض لإجمالي الودائع ٪ = احتياطي خسائر القروض / القروض

- احتياطي خسائر القروض = الاستثمارات + القروض والسلفيات / إجمالي الودائع

وفيما يلي تعريف بالمصطلحات المستخدمة في تلك المعايير :

- القروض ، أية أموال مقدمة للغير في شكل قروض وسلفيات واعتمادات مستخدمة (يمكن أن يشمل هذا البند جميع الأموال قصير الجل التي تقوم للغير).
- الاستثمارت طويلة الجل ، آية استثمارات قام بها البنك بشكل مباشر أو أسهم في شركات مملوكة بالكامل للبنك او مملوكة جزئياً للبنك والذي يميز هذه الاستثمارات طويلة الأجل.
- الأحوال الإيرادية أو إجمالي الأموال المستثمرة = القروض + الاستثمارات + أية توظيفات أخرى تحقق إيراداً.
- النقدية = إجمالي النقدية الاحتياطي النقدي + المستحق على البنوك.
- إجمالي الأحوال = القروض + الاستمارات طويلة الأجل + الأصول الإيراد + النقدية.
- الودائع الجارية = الودائع التي يضعها أصحابها بحيث تكون تحت الطلب ولا يعطى عنها أي فوائد.
- الودائع لأجل = آية ودائع وضعها أصحابها لدى البنك لأجل أو بإخطار سابقة بفائدة محددة مسبقاً.
- حق الملكية = إجمالي الأموال المملوكة للمساهمين = الأسهم العادية + الفائض + رأس المال المدفوع (بالإضافة للأسهم) + الأرباح المحتجزة (الأرباح غير الموزعة) + احتياطي رأس المال + احتياطي خاص إذا كان هناك.

الفصل الثانى

الودائع المصرفية وتنميتها

أولاً : أهمية الودائع المصرفية.

ثانيـــاً : طرق تلقى الودائع ونوع البنود المودعة.

ثالثـــاً : نظم الإيداع.

رابعـــاً : العوامل المسببة للإيداع.

خامســاً : أنواع الودائع وأسس تبويبها.

سادســاً : الجوانب الاجرائية لبعض أنوع الودائع.

سابعـــاً : التأمين على الودائع.

ثامنـــاً : تنمية الودائع فى البنوك التجارية.

الفصل الثانى
الودائع المصرفية وتنميتها

أولاً : أهمية الودائع المصرفية :

لعل من الضرورى الاشارة الى أنه عند تناول نشاة البنوك اتضح انها قامت فى الاساس على عملية الإيداع لكونها المكان الذى يـأمن النـاس فيه على اموالهم من الشرقة والضياع، وعند بحث وظائف البنوك التجارية اتضح أن البنوك تقوم بتجميع وتحصيل الجزء الأكبر من المدخرات النقدية للمجتمع. وقد اتضح ذلك من الناحية العملية عند تحليل الميزانيات المجمعة للبنوك التجارية فى دول مجلس التعاون الخليجى، فى كل دولة على حدة. وانتهينا الى أن الودائع تعد أهم مصادر الأموال فى البنوك التجارية.

وتكتسب تلك الأموال اهميتها الاقتصاديـة عندمـا يتم توجيه جزء منهـا كـأموال فائضـة الـى عمليـات الاقـراض والاسـتثمار لتمويـل النشـاط الاقتصادى.

وقد تم الوصول الى تلك النتائج، دون عرض الجوانب الاجرائية التى تتبعها البنوك عند القيام بوظيفة الإيداع، وهو مـا يتناولـه هذا الفصل بالإيضـاح المناسـب، وموضوعـات أخـرى كـأنواع الودائـع، التـأمين علـى الودائع، وتنمية الودائع فى البنوك التجارية.

ثانياً : طرق تلقى الودائع ونوع البنود المودعة.

١- طرق تلقى الودائع :

تأتى الودائع الى البنك بطرق متعددة، وينشـأ الـتزام البنـك بقيمتهـا لحظة تسلمها. والطرق التى تصل من خلالها الودائع هى :

١/١ - شبابيك الإيداع ، تأمين الصنـدوق بتسلم الأمـوال بموجـب ايصـال ايداع يحرره مبيناً فيه نـوع الأمـوال المودعـة، أو بإعتمـاد قسيمة

الإيداع التى يقدمها المودع. وهناك ست خطوات يقوم بها أمين الصندوق واتباعها دائماً عند تسلم الودائع :

١/١/١ - أن يقوم بعد النقدية.

٢/١/١ - التأكد من عدم وجود أوراق مزيفة أو مزورة.

٣/١/١ - التأكد من ان المودع لديه عبارة عن بنود نقدية وبيست بنوداً للتحصيل.

٤/١/١ - مراجعة الشيكات للتحقق عن تظهيرها وبيان ذلك حتى يمكن الرجوع على المظهر فى حالة رفضها.

٥/١/١ - مراجعة مجموع البنود المودعة.

٦/١/١ - تحرير ايصال بالقيمة المودعة.

٢/١

٢/١ - أقسام البنك الأخرى :

مثل قسم القروض، فبدلاً من اعطاء المقترض قيمة القرض الممنوح له فى شكل نقدى يفتح له حساب ايداع يدون فيه قيمته ويبقى تحت تصرفه.

٣/١ - البريد أو التحويلات بالبرق :

وخصوصاً فى المعاملات الخارجية.

١/٢ - البنوك النقدية، وهى العملات الورقية والمعدنية، والشيكات المسحوبة على العملاء.

٢/٢ - بنود التحصيل، وهى الشيكات المسحوبة على بنوك أخرى وبنود أخرى مثل كوبونات الأوراق المالية.

والفرق بين البنود النقدية وبنود التحصيل، هو أن فى الأولى تعلى ودائع الشخص بقيمتها مباشرة، أما فى الثانية فتقيد لحساب المودع بعد تقديمها الى المسحوب عليه وتحصيل مقابلها. ومع الاشارة الى ان كل

جزء من البنود النقدية المودعة يسلك طريقاً مختلفاً، فالعملات الورقية والمعدنية تسلم الى قسم الخزينة أما الشيكات المسحوبة على بنوك أخرى فترسل الى قسم المقاصة، والبنود الأخرى تسلم الى قسم التحصيل أو قسم العمليات الخارجية فى حالة التحصيل الخارجي.

ثالثاً : نظم الإيداع :

يوجد أربعة نظم مختلفة لتنظيم شبابيك إيداع الأموال هى :

١- الطريقة الأبجدية : حيث تقسم على حسب أسماء أصحابها ويخصص شباك لتسلم الودائع من العملاء الذين تبدأ أسماؤهم بحرف أو حروف معينة فالعملاء عند ايداعهم للموال يذهبون الى الشباك الموضح عليه الحرف الأول من أسمائهم أو اسم الشركة التى يمثلونها.

٢- الطريقة العددية : حيث يعطى لكل الحسابات أرقام مسلسلة، فشبابيك الإيداع يوضح عليها أرقام الحسابات التى تقبل ودائعها فيها، مثلاً الشباك الأول من ١ الى ١٠٠٠، ثم الشباك الذى يليه من ١٠٠١ الى ٢٠٠٠، وهكذا.

٣- الطريقة العامة : حيث يمكن الايداع فى أى شباك بغض النظر عن الاسم أو رقم الحساب.

٤- طريقة الوحدات : حيث يقوم أمين الصندوق بتسلم الودائع ودفع المسحوبات وقد يقوم أيضاً بقبول ودائع التوفير بالإضافة الى الودائع الجارية.

مع ملاحظة أن الغرض من أى تنظيم هو إعطاء أحسن الخدمات للعملاء فالنظم السابقة الذكر ليست هى كل النظم الممكن استعمالها حيث يمكن إدخال تعديلات كثيرة عليها، فقد تصل فى بعض البنوك ودائع معينة مثل ودائع الشركات، ويخصص لها شبابيك منفصلة، حيث أن هذا النوع من الودائع يتكون من أموال كثيرة وشيكات عديده يجب مراجعة تظهيرها.

وفى بنوك أخرى قد تخصص شبابيك لصرف شيكات الماهيات فى أيام دفع الرواتب. وتجدر الاشارة الى أن النظام المتبع فى المركز الرئيسى لبنك ما قد يختلف عنه فى أحد فروعه.

رابعاً : العوامل المسببة للإيداع :

هناك العديد من العوامل المسببة للإيداع والتى تجعل الأفراد يفضلون ايداع الأموال فى البنوك لعل من أهمها :

١- الحساب الجارى يعطى للفرد وسيلة سهلة للدفع.

٢- يمكن استعمال كشف الحساب الشهرى المقدم من البنك للعميل كسجل للأموال المودعة والمسحوبة خلال الفترة الموضحة بالحساب.

٣- يعتبر البنك أسلم الأماكن لإيداع الأموال الفائضة فقد تعرض الأوراق المالية والعملات للضياع ولكن الحسابات الجارية لا يمكن ضياعها، واختلاسها أو تبديدها، وحتى فى حالة تزوير إمضاء العميل والبنك يعد مسئولاً عن صرف الشيكات، وهو الذى يتحمل الخسارة، لذلك يعتبر البنك من أحسن الأماكن لحفظ الأموال.

خامساً : أنواع الودائع وأسس تبويبها :

لعل من المفضل تحليل انواع الودائع من خلال معايير معينة يتم تقسيمها بناءاً عليها هى عبارة عن أسس تبويبها، يمكن استخدامها جميعاً للتعرف على انواع الودائع من زوايا متعددة حيث يستهدف كل منها تحقيق أهداف معينة على مستوى البنك وكذلك على مستوى النظام المصرفى التجارى بأسره، بالإضافة الى الأهداف الخاصة بعمليات البحث والتحليل.

ونوجز تلك المعايير والأسس فيما يلى :

١- أشكال الودائع :

طبقاً لهذا المعيار أو الأساس تقسم الودائع الى :

١/١ - ودائع تحت الطلب.

٢/١ - ودائع التوفير.

٣/١ - ودائع لأجل.

٤/١ - ودائع بإخطار سابق.

ويفيد هذا التقسيم فى تحديد التظامات البنك وحقوق المودعين، والتعرف على متوسط تكلفة الأموال، وتحديد عن طلبات السيولة، حيث تختلف نسبة السيولة القانونية حسب شكل الوديعة، وتتباين حالياً فى الكويت بين ٣٥٪ للودائع تحت الطلب و٥٪ كحد أدنى للوديعة لأجل لمدة تزيد عن سنة.

بالإضافة الى ذلك يفيد هذا التقسيم فى توجيه توظيف الأموال بما يتناسب مع توقعات حركة السحب.

٢- نوع العملة :

وتقسم الودائع طبقاً لهذا المعيار أو الأساس الى :

١- يتم إيضاح كل ما يتعلق بالسيولة فى الفصل التاسع.

١/١ - ودائع بالعملة المحلية.

٢/١ - ودائع بالعملات الأجنبية.

ويستهدف هذا التقسيم، التعرف على وعاء تطبيق أسعار الفائدة القانونية التى تسرى على العملة المحلية فى حين تخضع أسعار الفائدة على الودائع بالعملات الأجنبية لظروف الطلب والعرض السائدة فى الأسواق النقدية والعالمية الأجنبية، ومن ناحية أخرى يستهدف تحديد الطرف المسئول عن تقلب أسعار الصرف الأجنبى، فبينما يكون البنك مسئولاً عن تقلب أسعار الصرف بالنسبة لتوظيفاته الأجنبية الناشئة عن الإيداعات بالعملة المحلية، فإنه يتحمل المودع للعملات الأجنبية كافة

المخاطر الناشئة عن تقلب أسعار الصرف، وأخيراً يسمح هذا التقسيم بتوجيه الإيداعات بما يتناسب مع عملة المودع.

٣- الجنسية :

وتقسم الودائع طبقاً لهذا المعيار او الأساس الى :

١/٣ - ودائع مقيمون.

٢/٣ - ودائع غير مقيمين.

ويستخدم هذا التقسيم فى تطبيق شروط فتح الحساب ونوع العملة المودعة حيث تختلف بين المقيم وغير المقيم، وكذلك فى سحب وتحويل الأموال خارج الدولة خاصة فى حالة وجود نظام الرقابة على النقد، ويفيد فى تحديد أوجه التوظيف الملائمة لكل نوع من تلك الودائع.

٤- الملكية :

وتقسم الودائع طبقاً لهذا المعيار أو الأساس الى :

١/٤ - ودائع قطاع خاص.

٢/٤ - ودائع مؤسسات القطاع المشترك.

٣/٤ - ودائع البنوك المتخصصة.

٤/٤ - الودائع الحكومية.

٥/٤ - ودائع القطاع العام.

٦/٦ - ودائع من مصادر أخرى.

ويستهدف هذا التقسيم تحديد شكل الوديعة المسموح بها لكل من التقسيمات السابقة، وتطبيق شروط الحساب والإيداع والسحب التى تختلف حسب نوع الملكية، بالإضافة الى التعرف على توزيع ملكية الودائع وموسمية الحركة لكل منها.

٥- فئات الودائع :

حيث يقسم هذا المعيار أو الأساس الودائع الى :

١/٥ - ودائع صغيرة القيمة.

٢/٥ - ودائع متوسطة القيمة.

٢/٥ - ودائع كبيرة القيمة.

ويستخدم هذا التقسيم لتحديد السيولة اللازمة لمقابلة احتمالات السحب التى تتباين تبايناً كبيراً بين فئات الودائع وذلك لتلافى النصفية الجبرية لمحفظة الأوراق المالية للبنك فى وقت غير ملائم للقيام بهذا العمل.

ومن ناحية أخرى تحديد أوجه التوظيف التى تتلاءم مع سلوك أصحاب فئات الودائع وتصرفاتهم المحتملة، يضاف الى تلك ترشيد سياسات البنك في ترويج خدمات لإجتذاب كافة فئات الودائع، وفى هذا المجال قد تفيد سياسة الانتشار عن طريق الفروع فى اجتذاب الودائع الصغيرة والتى تتميز عادة بثبات نسبى أكبر وبإحتمالات تحقيق معدل نمو أكبرمستقبلاً. ويساعد فى كل الأحوال بناء هيكل أسعار الفائدة على الودائع، حيث تدفع البنوك نسبة فائدة للوديعة لجل تتوقف حسب فقيمة الوديعة وأجلها، فتزيد معدل الفائدة كلما زادت قيمة الوديعة وكذلك كلما زاد أجلها.

٦- النطاق الجغرافى :

حيث يقسم هذا المعيار أو الأساس الودائع حسب المناطق الجغرافية للدولة أو السوق الذى يتعامل فيه البنك.

ويستهدف هذا التقسيم، التعرف على مدى اسهام كل منطقة جغرافية فى ملكية الودائع ومدى التركز، وتوجيه سياسة البنك فى إنشاء فروع جديدة فى المناطق التى لا تتوافر فيها خدمة مصرفية ملائمة بما تعكسه قلة نسبة اسهامها فى تكوين اجمالى الودائع.

وإذا ما اقترن هذا التقسيم بتقسيم مماثل فى جانب التوظيف فإنه يحدد دور البنك المستقبلى، فى تزويد المناطق المحتاجة من فوائض المناطق ذات الوفرة النقدية تحقيقاً لمبدأ التنويع (عدم التركيز).

٧- درجة الثبات :

وطبقاً لهذا المعيار يتم تقسيم الودائع الى :

١/٧ - ودائع ثابتة.

٢/٧ - ودائع متغيرة.

ويتم على هذا الأساس رسم سياسة التوظيف، فالودائع التى تتميز بالثبات يمكن بأمان توظيفها فى استثمارات أطول مدى مما عداها، بينما يلزم التركيز على الاستثمارات ذات السيولة العالية تتناسب مع حركة الودائع المتغيرة وتقلباتها. وبناءاً على هذا يحلل كل حساب للتعرف على الجزء الثابت منه والجزء المتغير أو المتحرك وذلك فى مجال التطبيق العملى.

سادساً : الجوانب الإجرائية لأشكال الودائع :

لعل المعيار الخاص بتقسيم الودائع من الناحية الشكلية ليساعد فى إيضاح الجوانب الإجرائية الخاصة بكل من الودائع تحت الطلب، والودائع لأجل والودائع بإخطار سابق، وودائع التوفير.

ومن حيث فتح الحساب، والإيداع، والسحب والفوائد وغيرها من الإجراءات وهو ما يتناول التحليل السابق.

١ - الودائع تحت الطلب : Demaned Deposits

يطلق على الودائع تحت الطلب مسميات مختلفة فالكثيرون يسمونها الحسابات الجارية Current Accounts وحسابات الشيكات Checking Accounts وحسابات عند الاطلاع Sight Deposits وعلى الرغم من اختلاف المسميات إلا أنها جميعاً ترمز الى شئ واحد هو الحساب الذى يفتحه العميل أو يفتح لصالحه ويتم السحب منه بموجب شيكات أو إيصالات أو أوامر دفع أو تحويلات يصدرها صاحب الحساب.

١/١ - تعريف الحساب الجارى :

" يتعرف الحساب بأنه الحساب الذى يفتحه العميل ويودع فيه ويسحب منه بإستخدام الشيكات " فى اى وقت ويعرفه قانون التجارة الكويتى رقم ٢ لسنة ١٩٦١ فى المادة رقم ٦١٩ " يراد بعقد الحساب الجارى الاتفاق الحاصل بين شخصين على أن يسلمه كل منهما للآخر على دفعات مختلفة من نقود وأموال وسندات تجارية، ويسجل فى حساب واحد، لمصلحة الدافع وديناً على القابض، دون أن يكون لأى منهما حق مطالبة الآخر بما سلمه له فى كل دفعة على حده. بحيث يصبح الرصيد النهائى وحده عند اقفال الحساب الدين المستحق الواجب الآداء لأحد الطرفين بحسب الأموال.

وهذا التعريف كما هو واضح هو تعريف قانونى للحساب الجارى بصوره على أنه عقد بين طرفين ينشأ التزامات وعلاقة متبادلة قائمة على الثقة.

ويطلق على الوديعة تحت الطلب " الحساب الجارى " نظراً لوجود جانين له هما، الجانب المدين والجانب الدائن ندون فيهما العمليات حسب طبيعتها مدينة أو دائنة كما أن تتابع العمليات ونقودها بجعل هذا فى حركة مستمرة، ولهذا وصف بالجارى.

٢/١ – أهمية الحساب الجارى :

يقوم الحساب الجارى بما تقوم به النقود الورقية والمعدنية كوسيلة للتبادل بين الأفراد، والمؤسسات فى أعمالهم المختلفة مع عدم وجود المشاكل التى تصاحب التعامل بالنواع الأخرى من النقود، وقد اطلق عليه " النقود المصرفية " وأصبح يمثل نسبة كبيرة من المعروض النقدى حيث تدخل الشيكات ضمن هذا المعروض بإعتبارها جزء من القوة الشرائية فى المجتمع. [١] وقد تناقشت البنوك التجارية فيما بينهما لتسويق هذه الحسابات للعملاء وخاصة الأشخاص الاعتباريين، الشركات التجارية بإعتبار أن البنوك تستخدم أموال ضخمة من حصيلة تلك الحسابات فى أنشطتها الاقراضية والاستثمارية، دون دفع فوائد تذكر، وبالتالى فهى أرخص مصدر لتمويل أنشطة البنوك. ولذلك تسعى كل البنوك التجارية الى اجتذاب المزيد من هذه الحسابات بشتى الطرق والوسائل.

١/٢/١ – يوفر الحساب الجارى، وسيلة لاجتذاب الأموال ، وتحقيق عائد للبنوك التجارية من خلال استخدام المدخرات المجمعة فى عمليات مصرفية مختلفة. وخاصة بعد تحليلها وتقسيمها الى حسابات جارية بنسبة دائمة (ودائع)، ومؤقتة وعارضة، وموسمية، ودائرة.

١/٢/٣ – يحقق الحساب الجارى للبنك، ميزات عديدة أخرى، من أهمها الحصول على عمولات مختلفة، على العمليات المصرفية التى يجريها العميل وتتعلق بحسابه الجارى، فمثلاً قد لا يكون للعميل أى رصيد فى حسابه الجارى ومع ذلك فإنه يستطيع كتابة شيك على حسابه لدى البنك وذلك فى حدود معينة تتحدد بالاتفاق مسبقاً مع البنك، مقابل تحصيل البنك عمولة على

---

(١) Jessups paulf ., Modern Bank Management , HF , Newy ork, 1995 p.p 73.

هذه الشيكات التى يدفعها فى ظل عدم توافر الرصيد الكافى فى حساب العميل.

٣/٢/١ - يوفر الحساب الجارى للعميل خدمات معينة فى شكل ميزات مختلفة لعل من اهمها انه يتحرر من حمل أمواله ويستخدام بدلاً منها الشيكات، ومن ثم تحقيق عامل الأمان للعميل فيما يتعلق بأمواله.

٣/١ - إجراءات فتح الحساب الجارى :

تقوم البنوك بفتح الحساب الجارى للشخص الطبيعى والشخص الاعتبارى ولا تختلف كثيراً اجراءات فتح الحساب تبعاً لطبيعة الشخص الذى يفتح الحساب لصالحه.

١/٣/١ - الاجراءات الخاصة بالشخص الطبيعى :

مع توافر شروط الأهلية، والسمعة الطيبة وثبوت الشخصية ثبوتاً مقبولاً للبنك، وعند قبول البنك فتح حساب للشخص المتقدم تتخذ الإجراءات التالية :

- يتقدم العميل للبنك طالباً فتح حساب جار، مع إبداء السبب لذلك، بإعتبار أن سوء التصرف بالحساب قد يترتب عليه التزامات قانونية جزئية.
- بعد تقديم هوية اثبات الشخصية، يقوم العميل بتعبئة أو مـلأ نموذج فتح الحساب المستخدم لهذا الغرض والتوقيع على شروط فتح الحساب.
- عند موافقة البنك على فتح الحساب يخصص له رقم معين ويستخدام هذا الرقم فى جميع الأوراق والمستندات والسجلات الخاصة بالحساب.
- عمل بطاقة توقيع للعميل، وارسالها لقسم الحاسب الآلى، أو الميكروفيش، لعمل نسخة لتوزيعها على الفروع الأخرى. مع ملاحظة أن البنك يأخذ صورتين على الأقل للتوقيعات مستملتين من هذا النموذج. وتختلف نظم الحفظ بالنسبة لهذه البطاقات،

فنجد فى بعض البنوك تحفظ نسخة لدى قسم الحسابات الجارية والأخرى لدى مدير الفرع. وفى بنوك ثانية تحفظ نسخة مرتبة ترتيباً أبجدياً وأخرى مرتبة ترتيباً عددياً حسب رقم الحساب، بينما تلجأ بنوك أخرى الى حفظ نسخة لدى الفرع وثانية لدى قسم الحساب الآلى، وثالثة تودع فى قسم الحفظ المركزى.

وتجدر الاشارة الى أنه فى كثير من البنوك تجدد بطاقات التوقيع كل خمس سنوات، حيث لوحظ أن توقيع العميل يتغير مع تقدمه فى السن.

- يعطى البنك العميل دفتر شيكات أو أكثر أو يتوقف ذلك على توقيعات العميل فى استخدام الشيكات لفترة معقولة مقبلة، ويحتوى الدفتر فى النصف الأخير منه على نموذج طلب دفتر شيكات حتى يتم توفير الشيكات المطلوبة قبل نفاذ الدفتر الحالى.
- يخصص البنك صفحة لكل عميل يدون فيه كافة البيانات الأساسية الخاصة به، وتقيد فيه كافة معاملاته المدينة والدائنة.
- يمكن لصاحب الحساب الجارى أن يوكل شخصاً نيابة عنه فى عمليات الإيداع والسحب، ويتم ذلك إما بتوكيل رسمى مصدق عليه من الجهة المختصة أو بتعبئة نموذج يعده البنك لهذا الغرض وفى كلتا الحالتين يحصل البنك على صور توقيع الوكيل المخول بإستخدام الحساب. وينتهى صلاحية التوكيل بفقدان الموكل الأهلية أو افلاسه أو بوفاته.

٢/٣/١ - الإجراءات الخاصة بالشخص الاعتبارى :

ويقصد بالشخص الاعتبارى، الشركات والمؤسسات وما فى حكمها ولا تختلف إجراءات فتح الحساب للشخص الاعتبارى عن الإجراءات الخاصة بالشخص الطبيعى، إلا فى المستندات المطلوبة والتى تختلف من شكل قانونى لآخر، وفى كل الأحوال يطلب :

- شهادة التسجيل فى الغرفة التجارية والصناعية.

- شهادة القيد فى السجل التجارى.
- عقد تأسيس الشركة لبيان من لهم حق التوقيع وفتح الحساب الجارى.

وعلى سبيل المثال، بالنسبة للشركات المساهمة فى الكويت غالباً ما ينص على ضرورة تقديم المستندات التالية :

- صورة رسمية من عقد التأسيس والنظام الأساسى للشركة.
- صورة رسمية من شهادة القيد فى السجل التجارى.
- صورة رسمية من شهادة التسجيل لدى غرفة تجارة وصناعة الكويت.
- صورة مصدقة من محضر اجتماع مجلس الإدارة الذى يخول فتح الحساب فى البنك المعنى وتحديد من لهم حق التوقيع.

٤/١ - العمليات المصرفية المتعلقة بالحساب الجارى.

١/٤/١ - عمليات الإيداع.

وتتم من خلال ثلاث طرق هى :

١/١/٤/١ - الإيداع النقدى : وهنا يحضر العميل (أو من ينوب عنه) الى البنك ومعه النقود المراد ايداعها وتتم الإجراءات التالية :

- يملأ استمارة قسيمة الإيداع النقدى من أصل وصورتين أو ثلاث حسب النظام الذى يتبعه البنك بفئات النقد المودعة.
- يقدم المودع القسيمة الى الصراف، الذى يتحقق من البيانات الواردة بها ويعتمدها ويختمها ويعطى صورة للمودع.
- يحتفظ الصراف بنسخة لديه من قسيمة الإيداع ليسجلها فى حركة الحساب الخاص بالخزينة وتحول النسخة الأخرى الى قسم الحساب الجارى ليسجل المبلغ فى حساب العميل.

٢/٤/١ - الايداع بشيكات : وهنا يجهز العميل الشيكات المحررة له أو لأمره أو مظهره لأمره، وكذلك الشيكات التى يمكن تحصيلها نقداً، وتتم الإجراءات التالية.

- تعبأ استمارة أو قسيمة ايداع شيكات من أصل وصورة وتتضمن اسم البنك المسحوب عليه ورقم كل شيك وقيمته ومجموع قيم الشيكات المودعة.
- تقدم الاستمارة أو القسيمة الى الموظف المسئول مرفقاً بها الشيكات وعادة ما يظهر العميل بالتوقيع على ظهرها.
- يقوم الموظف المسئول بمطابقة الاستمارة أو القسيمة على الشيكات المرفقة للتأكد من سلامتها واستيفاء الشروط القانونية والمصرفية.
- يختم وجه الشيك بختم الشيك بختم التسيطر وعلى ظهر الشريك أما أن يختم بختم يفيد الإيداع بحساب العميل فى حالة كون المسحوب عليه أحد فروع العميل فى حالة كون المسحوب عليه أحد فروع البنك ويتم تسويتها عن طريقه المقامة الداخلية للبنك أو يختم بخاتم المقاصة فى حالة كون المسحوب عليه أحد البنوك الأخرى المحلية.
- يعتمد رئيس القسم الاستمارة والشيكات وتتم عمليات التسجيل حيث تسجل قيمة الاستمارة فى حساب العميل، وتجرى عملية تقيد القيمة فى حساب الساحب وذلك فى حالة ما اذا كان كل من الساحب والمستفيد لديه حساب فى الفرع نفسه، تم تعد استمارات المقاصة الداخلية بين فروع البنك وترسل الى المركز الرئيسى وكذا الاستمارات التى ترسل الى غرفة المقاصة لغيرها لحساب البنك. لدى البنك المركزى.

٢/٤/١ - الايداع بقيد محاسبى : وتنشأ هذه الإيداعات نتيجة قيام البنك بخدمات وعمليات مصرفية لصالح العميل مثل خصم الكمبيالات وتحصيل الأوراق التجارية وتحصيل كوبونات الأوراق المالية وقيمة الأوراق المالية المباعة وغيرها وكل ذلك يتم بمستندات وقيود محاسبية، يكون الجانب الدائن هو حساب العميل ويتم القيد

فى حساب العميل بعد اعتماد الموظف المسئول ويرسل العميل الاشعارات اللازمة بذلك.

١/٤/٢ - عمليات السحب.

وتتم عمليات السحب بطريقتين هما :

١/٤/٢/١ - السحب بموجب شيك : " والشيك هو أمر صادر من صاحب الحساب الجارى (الساحب) الى البنك (المسحوب عليه) بأن يدفع بمجرد الاطلاع مبلغاً محدداً لشخص ثالث أو لأمر أو لحامله (المستفيد).

ويوجب القانون توافر بيانات محددة فى الشيك، منها أن يحتوى على كلمة شيك، وغير معلق على شرط، ويحتوى على اسم البنك الملتزم بالوفاء، ويحتوى على اسم المستفيد أو لحامله واذا كان المستفيد هو نفسه صاحب الحساب فإنه قد يكتفى بذكر كلمة (أخرى) بخانه اسم المستفيد. ويحتوى مكان وفائه، بمعنى بيان اسم الفرع المسحوب عليه ومكانه، يضاف الى ذلك وجود توقيع الساحب، وكتابة تاريخ الصرف والذى لا يجب أن يكون قد تم عليه سبعة أشهر.

ويقوم الموظف المختص بالتحقق من سلامة البيانات الواردة على الشيك وأهمها : أنه حالياً من الكشط والشطب، وإذا وجد يتحتم وجود توقيع الساحب ، وأن يكون المبلغ بالارقام مطابقاً للمبلغ بالحروف، ووجود اسم الساحب (صاحب الحساب) على ظهر الشيك، وعادة ما يضاف رقم الحساب على الشيك، والتأكد من مراعاة القواعد المصرفية التى لابد من مراعاتها وأهمها عدم كتابة الشيك بالقلم الرصاص حتى لا تكون هناك فرصة لتزويره، وإذا كان تاريخ الشيك قديماً وجب تجديده، من صاحب الحساب (الساحب ومن ثم التوقيع على التاريخ الجديد).

ويجب التأكيد على ان الشيك يختلف عن الأوراق التجارية الأخرى (الكمبيالة ، السند الأذنى) بإعتبار أنه أداه للدفع بمجرد الاطلاع وليس أداه ائتمان – فإن كان تاريخ الشيك فى المستقبل فإنه يصرف حالاً بغض النظر عن التاريخ المستقبلى، وإن كان السحب معلق على شرط معين مكتوب فى الشيك، أهمل هذا الشرط وصرف الشيك (بإفتراض اكتمال شروطه القانونية).

وللعلم فإن الشيك ليس له شكل معين، بل له شروط معينة، متى اكتملت صرف الشيك حتى لو كانت هذه الشروط مكتوبة على ورقة بيضاء (لانتهاء دفتر الشيكات عند صاحب الحساب ولكن الصرف المصرفى نظم هذه العملية وجعل الشيك مطبوعاً بشكل معين وهذا يختلف من بنك لآخر.

مع ملاحظة أن الشيكات الراجعة لعدم كفاية الرصيد فإن البنك :

<u>أولاً</u> : يحافظ على سمعه عميله (صاحب الحساب)، ويطلب من المستفيد بأن يراجع الحساب أو ان يصرف فى وقت آخر وإذا رفض المستفيد ذلك وجب على البنك أن يختم الشيك بختم يفيد بعدم كتابة الرصيد وهنا يستطيع المستفيد الذهاب للمحكمة لتقديم شكواه المتعلقة " بشيك بدون رصيد " .

وفيما يتعلق بصرف قيمة الشيك نقداً غالباً ما تتخذ الإجراءات التالية :

- يظهر الشيك بمعرفة مقدمه، ويسلم الى الموظف المختص بالبنك الذى يتحقق من توافر كافة الشروط القانونية والمصرفية فى الشيك.
- يتم التحقق من شخصية مقدم الشيك.
- التحقق من صحة توقيع الساحب (صاحب الحساب) وذلك بالرجوع الى بطاقة التوقيع المحفوظة لدى القسم.

- ينقل الشيك الى موظف الحسابات لمراجعة رصيد الحساب وتسجيل القيمة خصما من رصيد الدائن أو اضافته الى رصيد الحساب المدين (التسهيل الائتمانى - السحب على المكشوف) وختم الشيك بما يفيد اتمام العملية المحاسبية.
- يعتمد الشيك من موظف ذى سلطة أعلى القرار صرفه.
- يتم صرف الشيك من الخزينة بعد توقيع عقد مرة ثانية أمام الصراف، ويختم الشيك بما يفيد الدفع.

٢/٤/١ - السحب بموجب قيد محاسبى ، وهى عمليات لها أمثلة كثيرة، منها على سبيل المثال لا الحصر، ان يقوم البنك بتنفيذ أوامر عميله المتعلقة بالتعليمات الثابتة الشهرية المتعلقة بخصم يخصم مبلغ معين كل شهر وتحويله لحساب آخر فهذه تتم بمستند مع ارسال نسخة الى العميل. وكذلك جميع المصروفات والعمولات للخدمات التى يقدمها البنك لعميله، وقد تخصم بموجب قيد محاسبى. هذا بالإضافة الى خصم قيمة الودائع أو الكمبيالات المصرفية من حساب العميل عندما يريد ذلك، وكذلك الاكتتاب فى الأوراق المالية من أسهم وسندات وشهادات ايداع Certif Icate oF Deposut والخدمات المرتبطة بها، وأيضاً دفع قيمة الأوراق التجارية المستحقة وخصم التأمين النقدى وكل المصروفات الخاصة بالاعتمادات المستندية، وخطابات الضمان.

وبناء على طلب أقسام البنك يتم السحب من حساب العميل بموجب مستندات تسوية، خصم قيمة الفوائد المستحقة على القروض الممنوحة للعميل خصم مصاريف الخدمات المصرفية (تأجير الخزائن وخلافه)، خصم قيمة الشيكات المرتدة.

كل هذه الأمور تتم بموجب مستندات محاسبية داخل البنك يكون الجانب المدين منها حساب العميل والجانب الدائن حساب آخر يتعلق بالخدمة المطلوبة من قبل صاحب الحساب.

٢- ودائع التوفير : Saving Deposits

١/٢ - التعريف بودائع التوفير :

هى إحدى وسائل تجميع المدخرات التى تحظى بإنتشار عالمى واسع النطاق وتقوم كافة البنوك التجارية بقبول ودائع التوفير نظير فائدة أو بدونها سحب رغبة المودع. وتسير البنوك فتح حسابات التوفير يجعل المبلغ اللازم لفتح الحساب محدوداً للغاية (من دينار الى خمسة وغالباً ما تكون حسابات التوفير كثيرة العدد إلا أن ارصدتها قليلة القيمة نسبياً مع ملاحظة أن البنك يشترط حد أدنى للإيداع ولأن البنوك تهتم بها لخلق الوعى الادخارى، فقد قدمت مجموعة من الحوافز فى شكل جوائز متعددة عينية ونقدية.

هذا ويتم فتح حسابات التوفير للأشخاص الطبيعين والاعتباريين وعادة ما يقصر فتح حساب التوفير بالنسبة للأشخاص الاعتباريين على الجمعيات ذات النفع العام والنوادى والاتحادات وجميعها لا تستهدف الربح فى مزاولتها لنشاطها.

٢/٢ - اجراءات فتح حساب توفير :

لفتح حساب توفير فى أى بنك تجارى تتم الاجراءات التالية :

١/٢/٢ - يعبئ الطالب فتح حساب التوفير، استمارة لدى الفرع المراد فتح الحساب به ويتعهد بقبول كافة الشروط الواردة فى الطلب وفى دفتر التوفير.

٢/٢/٢ - يوقع العميل على بطاقة التوقيع المعدة لذلك.

٣/٢/٢ - عند موافقة مدير الفرع على فتح الحساب يعطى الحساب رقم ليستخدم فى كافة المعاملات والسجلات ودفتر التوفير.

٤/٢/٢ - يخصص للحساب بطاقة تتضمن اسم العميل وجنسيته ورقم جواز السفر أو هويته ونموذج لتوقيعه كما يثبت بها كافة المعاملات من ايداع وسحب ورصيد والتاريخ.

٥/٢/٢ - يعطى للمودع دفتر توفير يتصدره شروط استعمال حسابات التوفير التى يطبقها البنك ويلتزم بها كل من الطرفين.

٣/٢ - العمليات المصرفية المتعلقة بحسابات التوفير :

١/٣/٢ - عمليات الإيداع.

تتم عملية الإيداع بمعرفة صاحب الحساب أو أى شخص آخر لصالح الحساب، كما تتم عن طريق التحويلات المصرفية، والعمليات التى يؤديها البنك نيابة عنه. وهناك نوعان من الإيداع هما :

١/١/٢/٢ - الإيداع النقدى، وتتم الإجراءات بأن يحرر المودع من حساب التوفير استمارة ايداع نقدى من أصل وصورة، ويسلم العميل المبلغ الى أمين الصندوق الذى يعتمد الايداع.

وبموجب هذا الاعتماد يضاف المبلغ المودع لحساب العميل فى بطاقة الحساب ودفتر التوفير، وفى حالة كون البنود المودعة شيكات تحرر استمارة أخرى يسجل فيها أرقام الشيكات وقيمة كل منها والبنوك المسحوبة عليها، وبعد مراجعتها للتأكد من توافر الشروط القانونية والمصرفية تسلك الشيكات الى الموظف المختص وتضاف قيمتها ببطاقة التوفير (حساب العميل) ودفتر التوفير إلا أنه لا يسمح بسحب القيمة إلا بعد تحصيلها.

٢/٢/١/٢ – الإيداع بقيد محاسبى ، حيث يتسلم البنك المبالغ المحولة لصالح العميل إما من بنوك خارجية أو محلية، وما يستحق له من أجور أو رواتب والفوائد المستحقة للحساب بجانب ما يقوم به البنك من عمليات تحصيل للكمبيالات والسندات والفوائد والأرباح وغيرها. ويسجلها ببطاقة حساب التوفير ويتم ذلك فى حالة طلب العميل تعليقها على هذا الحساب وعندما يقدم العميل الدفتر فى أول معاملة تضاف تلك المبالغ على الرصيد المدون فى الدفتر.

٢/٣/٢ – عمليات السحب.

تتم عمليات السحب من حساب التوفير بمعرفة صاحب الحساب شخصياً، او من يوكله بصفة رسمية للقيام بعملية السحب وهناك نوعان من السحب هما :

١/٢/٣/٢ – السحب النقدى : حيث تعبأ استمارة السحب النقدى مبيناً فيها التاريخ، اسم العميل، رقم الحساب، المبلغ المطلوب بالأرقام وبالرحوف وتوقيع الساحب ، تم تقديم الاستمارة الى الموظف المسئول بالفرع الذى يتحقق من شخصية الساحب وتسجل العملية فى بطاقة الحساب ودفتر التوفير ثم تعقد من المراجع وتحول الى الخزينة للصرف بعد توقيع المستلم ثانية أمام الصراف.

٢/٢/٣/٢ – السحب بموجب قيد محاسبى : حيث يفيد البنك على حساب توفير العميل كافة العمليات التى يكلفه بها بموجب أمر كتابى صادر من صاحب الحساب وعندما يقدم العميل الدفتر فى أول معاملة تخصم قيمة تلك العمليات من الرصيد بالدفتر.

٣- الودائع لأجل Time Depoits

٣/ ١ - التعريف بالودائع لأجل :

تمثل الودائع لأجل المبالغ التى يرى أصحابها أنهم ليسوا فى حاجة اليها خلال فترة زمنية ويفضلون ايداعها بالبنك لأجل معين لقاء فائدة تفضيلية يربو معد لها عن الفائدة التى تدفع على ودائع التوفير - ويختلف المعدل بالنسبة للودائع لأجل بعمله معينة حسب المبلغ المودع ومدة الإيداع.

وينص عقد الإيداع على عدم سحب الوديعة لأجل معين إلا بعد انقضاء المدة المتفق عليها بين الطرفين المودع والبنك إلا أن البنوك تسمح تيسيراً على المودع بسحب الوديعة بكاملها أو جزء منها قبل موعد الاستحقاق ومن هذه الحالة تحسب عليها الفائدة على وديعة التوفير. لذلك عادة ما يفضل المودع، إن كانت حاجته الى مبلغ معين محدودة بالمقارنة بقيمة الوديعة والفترة المراد الحصول عليها على هذا المبلغ قصيرة كما أن الوديعة على وشك الاستحقاق، أن يقترض صاحب الوديعة من البنك بضمان الوديعة عندما يكون العبء الناشئ عن الاقتراض أقل من الحضارة الناتجة عن تحويل وديعة لجل الى وديعة توفير.

وعند انتهاء أجل الوديعة يتوقف احتساب الفائدة إلا اذا قام المودع بتجديد الوديعة لفترة زمنية أخرى أو سمح المودع للبنك بالتحديد مالم يخطر بعدم التجديد قبل انقضاء أجل الوديعة وعند التجديد يحرر عقد جديد بالوديعة بالشروط السائدة وقتئذ.

ولا تقبل وديعة لجل إلا إذا تجاوزت قيمتها الحد الأدنى الذى يقرره البنك أو مجموعة البنوك العاملة فى نظام مصرفى معين.

ولما كان للمودع حق سحب الوديعة فى تاريخ استحقاقها أو سحب جزء منها لذا يعد الرصيد المتبقى بعد السحب وديعة جديدة للأجل الذى يتم تحديده بمعرفة المودع.

ويتم فتح حساب الوديعة لأجل للأشخاص الطبيعين والاعتبارين وتسوى على طالب فتح الحساب نفس الشروط الخاصة بفتح الحساب الجارى.

٢/٣ - إجراءات فتح حساب الودائع لأجل :

تتلخص إجراءات فتح حساب الودائع لأجل فى الآتى :

١/٢/٣ - يعبئ العميل استمارة طلب فتح حساب لأجل مبيناً فيها اسمه، عنوانه، جنسيته، رقم جواز سفره أو هويته، تاريخ الإيداع ، المبلغ المطلوب ايداعه، مدة الايداع وتوقيعه بما يفيد قبوله لشروط البنك.

٢/٢/٣ - تعبئة بيانات نموذج بطاقة التوقيع :

٢/٣ - العمليات المصرفية المتعلقة بالودائع لأجل :

١/٢/٣ - عمليات الايداع.

يتم الإيداع أما نقداً أو بموجب شيكات أو عن طريق تحويل عن حساب تحت الطلب (جارى) أو توفير ويتسلم المودع من البنك ايصال الإيداع مدوناً به تاريخ الإيداع، اسم المودع وهويته والمبلغ المودع وفترة الإيداع ومعدل الفائدة وتاريخ الاستحقاق ويعتمد هذا المستند من موظفين لهم حق التوقيع عن البنك والمستند المذكور غير قابل للتحويل خلافاً لما يجرى العمل به بالنسبة لشهادات الإيداع.

٢/٢/٣ - عمليات السحب.

مالم تجدد الوديعة كلياً أو جزئياً يقدم مستند الإيداع ويتم دفع المبلغ والفائدة المستحقة الى صاحب الوديعة أو تحول قيمتها لحساب العميل الجارى أو التوفير بالبنك أو الى أى بنك آخر حسب طلبه.

سابعاً : التأمين على الودائع : Deposit Insurance

كان من أهم ما ترتب على الكساد العالمى الكبير فى الثلاثينات من هذا القرن، إن واجهت الكثير من البنوك التجارية لازمات سيولة أدت الى افلاس الكثير من هذه البنوك فى الدول الغربية وخاصة فى الولايات المتحدة الأمريكية.

من هنا ظهرت فكرة التأمين على الودائع وخاصة فى تلك الدول التى يعمل فيها النظام المصرفى للبنوك التجارية فى ظل آليات السوق والحرية الاقتصادية، والملكية الخاصة، حيث بذات السلطات النقدية التفكير فى وسيلة تضمن بها أموال المودعين أو على الأقل جزء منها. وقد بلغ عدد مؤسسات التأمين على الودائع على نطاق العالم نحو ١٧ مؤسسة تغطى أعمالها نحو ١٢ دولة، ويتم تمويل هذه المؤسسات بنسبة مئوية من الودائع وفقاً لطبيعتها وتتراوح بين ٣ فى الألف و٦ فى ألاف. تفرض عادة على المنشآت المالية بشكل اجبارى.[١]

وتتلخص فكرة التأمين على الودائع فى أن يقوم كل بنك تجارى يدفع نسبة معينة من إجمالى الودائع التى لديه الى جهة معينة ينشئها البنك المركزى أو يشارك فى إدارتها، وفى حالة تعثر البنك فى رد الودائع لأصحابها تتولى هذه الجهة، رد الودائع فى حدود المبالغ المؤمن عليها. وفيما يلى استعراض لأهم تجربتين فى هذا المجال.

---

١) Jans, Mccarthy, Deposit Insurance, New york , Internotional Fund , 1995 , p 2.

١- التأمين على الودائع فى الولايات المتحدة الأمريكية :

تحدد الاشارة الى أن نظام التأمين على الودائع معمول به فى أمريكا منذ عام ١٩٣٤، وذلك بعد الكساد العالمى الكبير لإعادة الثقة فى الجهاز المصرفى الأمريكى وتقوم بذلك الفيدرالية للتأمين على الودائع (١).

(FDIC) Federaldeposit Insurance Corpora Lion وأهم ملامح نظام التأمين على الودائع فى امريكا يتلخص فى الآتى :

١/١ - الهدف من نظام التأمين على الودائع هو ضمان رد الودائع لأصحابها عندما تكون هناك حالة من السحب الجماعى للودائع بحيث يمكن أن تؤدى الى افلاس بعض البنوك.

٢/١ - الحد الأقصى للوديعة الواحدة فى البنك الواحد التى يمكن التأمين عليها يصب الى مبلغ قدره مائة ألف دولار.

٣/١ - قسط التأمين يعادل ٠,٥٪ من قيمة اجمالى الودائع المحلية لدى البنك.

٤/١ - لا يرتبط قسط التأمين بدرجة المخاطرة فى نشاط البنك ككل وذلك لصعوبة قياس المخاطرة فى البنوك المختلفة بالدقة الكافية ومن ناحية الأخرى أن ربط قسط التأمين بدرجة المخاطرة فى البنوك قد يلفت نظر جمهور المودعين والمتعاملين مع تلك البنوك الى هذه الناحية مما قد يزعزع الثقة فى النظام المصرفى ككل.

٥/١ - يتكون صندوق للاستثمارات من حصيلة أقساط التأمين يدار بواسطة المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع وتستخدم حصيلة هذه الاستثمارات فى دفع التعويضات للمودعين فى حالة فشل أحد أو بعض البنوك.

(١ Tims. Campbell, Finamcial Institutions, Matkets and Economic Activity, New York, Mclraw - Hill Bookcompang , 1982 pp 427.

٦/١ - يوجد مفتشين من قبل السلطات النقدية وكذلك مفتشين فى الولايات المتخلفة مهمتهم فحص المشكلات المتعلقة بقروض البنك واستثماراته والتى يمكن ان تهدد استقرار البنك.

٧/١ - تحتفظ السلطات النقدية بقائمة للبنوك التى تواجه مثل هذه المشاكل وذلك حتى يمكن تداركها قبل استفحالها، أو الاستعداد لدفع التعويضات فى حالة تعثر أحد البنوك أو بعضها.

٨/١ - عندما يكتشف المفتشون أن هناك اخلال بالقانون فيما يتعلق بالقروض والاستثمارات فإنهم يلتقون مع مجلس ادارة البنك المعنى ويطالبون بإجراء اصلاحات معينة، وفى حالة عدم تنفيذ ذلك تقوم السلطات النقدية بمقاضاه مديرى البنك أو أصحاب.

٩/١- عندما يصبح البنك فى حالة تعثر، تتولى السلطات النقدية وضعه تحت الحراسة القضائية وتقوم بإدارته حتى لا يتوقف نشاطه، ثم يبحثون عن مشترين جدد للبنك أو يدمجونه مع بنك آخر.

ويبلغ عدد البنوك الأمريكية المشتركة فى نظام التأمين على الودائع نحو ٩٨٪ من البنوك العاملة.

٢- نظام التأمين على الودائع فى بريطانيا :

فى عام ١٩٧٩ ظهر نظام التأمين على الودائع الى الوجود فى بريطانيا عندما صدر قانون البنوك الذى أدخل ما يعرف ببرنامج حماية الودائع المعروف باسم Deposit Proteclion Scheme والذى بدأ التطبيق الفعلى له فى فبراير ١٩٨٢[١] كأحد التجارب الناجحة فى هذا المجال وأهم معالمه :

(1 John Cooper, The Management and Regulation of Banks, New York , St Mar tin's press , 1984 , pp - 267 - 271.

٢/١ - يتولى البرنامج التأمين على ٧٥٪ من الودائع وبحد أقصى عشرة آلاف جنيه استرلينى للمودع الواحد، ويقتصر على الودائع بالجنيه الاسترلينى فقط.

٢/٢ - الودائع التى يزيد استحقاقها عن خمس سنوات لا تتمتع بهذا التأمين.

٢/٣ - يطبق هذا البرنامج على البنوك الخاضعة لقانون البنوك لعام ١٩٧٩ وكذلك المؤسسات المالية الأخرى المرخص لها بقبول البنوك لعام ١٩٧٩ وكذلك فروع المؤسسات المالية الأجنبية التى تتمتع بحماية مماثلة فى دولها الأم.

٢/٤ - بموجب هذا البرنامج انشئ " صندوق حماية الودائع " يدار بواسطة مجلس ادارة يتم اختيار اعضاؤه من البنك المركزى ومن المؤسسات المالية المساهمة فى الصندوق.

٢/٥ - تتحدد مساهمات المؤسسات المالية المساهمة فى الصندوق كنسبة معينة من " قاعدة الودائع " لديها، ونجد أدنى ٢٥٠٠ جنيه استرلينى وحد أقصى ٣٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى، ويقصد بـ " قاعدة الودائع " المتوسطة حجم الودائع فى شهور مارس ، أبريل ، مايو عام ١٩٨٢.

٢/٦ - فى حالات الضرورة يمكن طلب مساهمات اضافية من المؤسسات المالية ولكن بشرط ألا يزيد اجمالى مساهمة المؤسسة الواحدة عن ٠.٣٪ من قاعدة الودائع لديها.

ثامناً : تنمية الودائع فى البنوك الشاملة :

يهم كل بنك تجارى فى عالم اليوم، ليس فقط، التأمين على الودائع لكن أيضاً، كل البنوك التجارية تعمل بالدرجة الأولى على تنمية الودائع بأنواعها المختلفة، فالودائع تمثل المصدر الرئيسى للأموال فى البنوك

التجارية الذى تعتمد عليه فى مزاولة أهم أوجه نشاطها. ويكفى الرجوع الى نتائج تحليل الميزانيات المجمعة للبنوك التجارية فى دول مجلس التعاون الخليجى للتأكيد على ما تمثله بالودائع من اهمية للبنوك التجارية فى تلك الدول.[١]

وبناءاً على ذلك فإنه من الطبيعى أن تسعى البنوك التجارية الى تدعيم وتنمية ودائعها مما يؤدى بدوره الى تدعيم وتنمية نشاطها ككل.

وفى سبيل ذلك، تقوم البنوك فى هذا الصدد بوضع العديد من الاستراتيجيات التنافسية التى تعتمد على تنمية وتقديم مجموعة من الخدمات المصرفية التى تميز البنك عن غيره من البنوك، وتتواءم مع متطلبات النمو فى المجتمع، وقبل ذلك تحاول أن تطور من الأوعية الادخارية الحالية بل وتستحدث أوعية ادخارية جديدة.

وبالتالى فهى تشكل وتنفذ استراتيجياتها المختارة من بعض أو كل الأساليب التالية :

- تطوير الأوعية الادخارية الخالية.
- استحداث أوعية ادخارية جديدة.
- تطوير الخدمات الأخرى التى تقدمها العملاء.
- ابتكار خدمات مصرفية جديدة.
- تقديم خدمات مصرفية بأتعاب قليلة نسبياً.
  وبدون مقابل على الاطلاق.
- تقديم نفس الخدمات وبنفس المقابل ولكن بشكل يحقق أكبر راحة للعملاء.

---

١) يمكن الرجوع الى الفصل الأول.

ولأن المجال لن يسمح بالتناول التفصيلى لتلك الاستراتيجيات والوسائل فإننا نكتفى بذكر بعض الأمثلة فى هذا المجال (*).

١- أوامر الدفع القابلة للتداول Negotiableorders of Withdrawal Accounts (Now accounts)

وهى عبارة عن أوامر مكتوبة بصرف مبلغ معين لطرف آخر وذلك خصماً من حساب التوفير الخاص بالشخص الذى يوقع الأمر، وبالتالى تحل محل الشيكات، ولكنها تصرف من حساب التوفير وبالتالى تحقق لصاحب التوفير ميزة تقاضى فائدة على رصيده فى حساب التوفير، وميزة أخرى تتلخص فى أنه يستخدم هذا الحساب بطريقة مماثلة لاستخدامه الحساب الجارى.

٢- شهادات الايداع القابلة للتداول Negotiable Gertificates of Deposit (Ncd).

وتتميز عن شهادات الإيداع التقليدية بما يلى :

١/٢ - انها شهادات لحاملها وتصدر بفئات ضخمة تتراوح بين مائة الف مليون دولار أمريكى.

٢/٢ - انها ذات استحقاق قصير الأجل (سنة أو أقل).

٣/٢ - انها تحقق عائداً أعلى من العائد على أذون الخزانة.

٤/٢ - اذا رغب حاملها فى تصفيتها قبل تاريخ استحقاقها، يمكنه بيعها فى سوق الأوراق المالية.

٣- التحويل الاوتوماتيكى للأموال Automated tvansfer Serivces.

وظهرت هذه الخدعة فى الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٧٨، وطبقاً لهذا النظام فإن أى عجز فى رصيد الحساب الجارى يمكن تغطيته تلقائياً من حساب التوفير. وميزة هذه الطريقة، أن العميل يتقاضى

---

*) يفضل الرجوع الى الفصل الأول.

فائدة على حساب التوفير وفى نفس الوقت لا يحتفظ فى حسابه الجارى إلا بأصغر رصيد ممكن لأنه مطمئن الى إمكانية تغطية أى عجز فى أى وقت. مع ملاحظة أن البنوك تحصل مقابل ذلك على أتعاب معينة، تمويلهم كل أو معظم الفوائد على ودائع التوفير، وذلك فى حالة نفس الرصيد عن مبلغ معين.

٤- آلات صرف النقدية : Automated teller Machines (ATM)

ويؤدى هذه الخدمة أن صاحب الحساب الجارى يتسلم بطاقة ممغنطة مدون عليها رقم حسابه الجارى ويتسلم كذلك رقم سرى لا يعرفه ألا وهو عند رغبته فى سحب مبلغ معين يضع البطاقة فى الماكينة ويضغط الرقم السرى فتظهر له النقدية وتعاد إليه البطاقة.

ومن الواضح أنها تعطى تسهيلات كبيرة ومرونة عاليه فى التعامل، فالعميل يسحب النقدية من أى فرع، وفى أى وقت، وتظهر الرصيد بعد كل عملية، وغيرها.

٥- الإيداع فى غير أوقات العمل :

تتيح هذه الخدمة للعميل أن يودع نقدية أو شيكات فى حسابه الجارى خلال أوقات إغلاق الفرع الذى يتعامل معه سواء بعد ساعات العمل اليومية أو أثناء العطلات - تتمثل فى وجود " فتحة " فى الحائط مغطاة بغطاء معدنى تتم ازاحته باليد دون استخدام أى أدوات لفتحه، وكذلك مجموعة من المظاريف وحجم معين وبها بيانات معينة بجوار هذه الفتحة. وعند الرغبة فى الإيداع يقوم العملاء بملئ بيانات المظروف، ثم يغلقه ويسقطه فى هذه الفتحة.

والبنوك التى توفر هذه الخدمة - مثل بنك لويدز بإنجلترا - تقوم بتوفيرها فى بعض الفروع فقط نظراً لما تتطلبه من احتياطيات أمن لتفادى تعرض العملاء لسطو اللصوص، ولتسهيل توفير المظاريف والأقلام.

٦- بطاقة الائتمان Creditcards

وبموجبها يمكن لصاحب الحساب الجارى شراء سلعة معينة أو خدمة معينة من الأماكن التى تقبل التعامل بهذه البطاقة - دون أن يدفع نقدية أو يحرر شيئاً (*) ولكنه يوقع على نموذج معين، بعد أن يقوم البائع بإثبات (بيانات خاصة بإسم البنك، والعميل، ورقم البطاقة، وتاريخ انتهاء صلاحيتها).

٧- أساليب أخرى :

هناك أساليب أخرى تتبعها لتنمية الودائع لعل من اهمها :

١/٧ - تقديم أسعار تنافسية على الودائع، ولكن هناك حد أقصى لسعر الفائدة الذى يمكن منحه على الودائع. والذى يعتمد بدوره على عدة عوامل مثل سعر الخصم الذى يحدده البنك المركزى حجم الطلب على القروض، قدرة البنك على استيعاب حجم معين من الودائع.

٢/٧ - تقديم كشوف حساب مجانية للعملاء.

٣/٧ - صرف الشيكات بدون مقابل.

٤/٧ - تقديم دفاتر شيكات مجانية.

٥/٧ - دفع فائدة على الحساب الجارى، ويتعلق ذلك بالحسابات الجارية للطلبة خصوصاً.

٦/٧ - تقديم الخدمات المصرفية بالتليفون، وتشمل هذه الخدمات طلب كشف الحساب، أودفتر الشيكات، وتحويل مبالغ من حساب الى آخر، معرفة رصيد الحساب الجارى، وضح الفواتير، والبنوك التى توفر هذه الخدمة تفوقها طوال الأسبوع على مدار ٢٤ ساعة فى اليوم.

٧/٧ - تقديم خدمة التأمين على الحياة

---

*) يتم تناول تفاصيل بطاقة الائتمان فى الفصل الخامس.

٨/٧ - القيام بخدمة ادارة استثمارات العملاء فى الأوراق المالية.

مع وضع حد أدنى لقيمة استثمارات العميل حتى يتمتع بهذه الخدمة(*) وكذلك تحدد الأتعاب على أساس نسبة مئوية من قيمة عملية الشراء أو البيع.

٩/٧ - تقديم الارشادات والتوصيات : بخصوص ما يناسب العميل من التأمين والمعاشات وأوجه الاستثمار وخاصة فيما يتعلق بالعائد والمخاطرة.

١٠/٧ - السرعة فى صرف الشيكات وقبول الايداعات، حيث يقوم موظف الشباك بإستلام الشيك من العميل وتسليمه المبلغ فى الحال وبفئات النقدية التى يرغبها.

وبالطبع تتكون من كل تلك الأساليب وغيرها مجموعة من الاستراتيجيات لتنمية الودائع يمكن تحديدها فيما يلى :

*** <u>استراتيجية التكوين :</u>**

حيث تعمل على جذب فئات جديدة من العملاء وتكوين هيكل المجتمع على الوعى المصرفى والادخارى وأهم أمثلة ذلك خدمات الإيداع للأطفال والشباب.

استراتيجية ثبات الموارد : وتعمل على الابقاء على أموال العملاء أطول مدة ممكنة بالبنك ويستخدم فى ذلك أساليب مثل :

* الايداع الثابت بالتقسيط.
* الايداع بالتقسيط لأغراض دفع الضرائب.
* الايداع الثابت مع الخدمات التأمينية.
* شهادات الاستثمار (الادخار).

(*) نتناول ذلك بالتفصيل فى الفصل السادس.

(*) لن نتمكن من تفصيل تلك الاستراتيجيات لأنه سبق تناولها فى الفصل الأول.

* وحدات الاستثمار وتستخدم حصيلتها فى شراء الأسهم والقوات وتجميع العائد الاجمالى المتحصل من عدة شركات مستثمر فيها تلك الأموال واضافة لقيمة هذه الوحدات.
* شهادات الايداع.
* حسابات الاستثمار أو ما يمس ودائع السوق المالية.
* استراتيجية الاحتفاظ بسيولة البنك : لتأمين مخاطر النقص فى السيولة ويستخدم فى ذلك.
* آلات الصرف المسائية.
* خدمة نقط الصرف.
* الخدمة الليلية المتكاملة.
* نقاط البيع.
* استرتيجية تدعيم راحة العملاء ، حيث يمكن الحصول على عدد من الخدمات المجانية أو المنخفضة السعر ، وتتضمن أهم تلك الخدمات.
* تحصيل الشيكات ، والكمبيالات.
* قبول الشيكات والأوامر المستديمة.
* قبول الامانات وتأجير الخزن الخاصة.
* خدمات تحويل النقود بالبنوك.
* استراتيجية دعم النشاط المالى للعملاء : وتستخدم فى ذلك :
* حفظ الأوراق المالية فى خزائن خاصة.
* شراء وبيع الأوراق المالية.
* الاكتتاب ، وسداد قيمة الكوبونات.
* فتح حساب ميزانية الأسرة لسداد الالتزامات الثانية عليها لأمر يستخدمان كأداه ائتمان عندما ينص على الدفع فى تاريخ لاحق خلافاً لما يتبع بالنسبة للشيك الذى يوقع لدى الاطلاع بغض النظر عن كون التاريخ الظاهر عليه لاحقاً لتاريخ تقديمه.

الفصل الثالث

الأوراق التجارية

أولاً : ماهية الأوراق التجارية

ثانيــاً : أنواع الأوراق التجارية.

ثالثــاً : العمليات المصرفية الخاصة بالأوراق التجارية.

١- التحصيل ٢- الخصم ٣- الضمان

الفصل الثالث

الأوراق التجارية

تتعامل البنوك التجارية فى الأوراق التجارية، فى سبيل تحقيق إيراد من خلال عمولات التحصيل وذلك كأحد الخدمات المصرفية التى تقدمها لعملائها وهى من هذا المنظور أيضاً تعمل على تنمية الودائع من خلال جذب المزيد من العملاء لتلك البنوك.

ومن ناحية أخرى فإن عمليات خصم الأوراق التجارية، تجعل تسهيلات ائتمانية للعملاء، وموارد صافية من المقترض أن تذهب الى البنك عن تلك العمليات. والى جانب كل ذلك فإن الأوراق التجارية تستخدم كأحد الضمانات التى يحصل عليها البنك عند اعطائه القروض للعملاء.

ولكل ذلك وجب التعرف على العديد من الجوانب كما يظهر من التحليل التالى :

أولاً : ماهية الأوراق التجارية وأنواعها : Commercial Papers

يقصد بالأوراق التجارية ، الكمبيالات ، والسندات لأمر والشيك وهى أدوات وسيطة لتسوية المعاملات التجارية بين أطراف التعامل أو التبادل.

وتجدر الاشارة الى أن قانون التجارة فى الكويت حدد تلك الأنواع الثلاثة بالشروط الواجب توافرها فى كل ورقة لتكون محل التعامل والقبول.

والأوراق التجارية تستخدام فى المعاملات التجارية كما هو واضح كما تستخدم أيضاً فى المعاملات المدينة وتؤدى وظيفة اقتصادية رئيسية فى تسوية الجوانب المالية للمعاملات، وبذلك تعتبر جمعها أداه وفاء، إلا أن الكمبيالة والسند.

ثانياً : أنواع الأوراق التجارية :

يفهم من التحليل السابق الى أن هناك ثلاثة أنواع للأوراق التجارية هى :

١- الشيك : Check

وقد سبق تناوله بالتعريف، والشروط القانونية والمصرفية الواجب أن تتوافر فيه.(١)

٢- الكمبيالة : Bill

وهى أمر مكتوب موجه من شخص (الساحب) الى شخص آخر (المسحوب عليه) بدفع مبلغ معين من النقود فى تاريخ معين أو قابل للتعيين أو لدى الاطلاع لأمره أو لأمر شخص ثالث (المستفيد).

كما جرى العرف على أنه متى كان الساحب والمسحوب عليه تاجرين وكان الدين الأصلى بينهما ديناً تجارياً يتعين على المسحوب عليه التوقيع بالقبول ويعنى القبول توقيع المسحوب عليه على الكمبيالة.

وقد نصت المادة ٦٣٩ من قانون التجارة المصرى على أن تشتمل الكمبيالة على البيانات التالية :

١/١ – لفظ كمبيالة مكتوباً فى من الصك وباللغة التى كتب بها.
٢/١ – تاريخ انشاء الكمبيالة ومكان انشائها.
٣/١ – اسم من يلزمه الوفاء (المسحوب عليه).
٤/١ – اسم من يجب الوفاء له أو لأوامره.
٥/١ – ميعاد أمر غير معلق على شرط بوفاء مبلغ معين من النقود.
٦/١ – ميعاد الاستحقاق.
٧/١ – مكان الوفاء.
٨/١ – توقيع من أنشأ الكمبيالة (الساحب).

---

١) يمكن الرجوع الى الفصل الثانى.

٣- السند لأمر Promessory Note

وهو صك مكتوب يتعهد بمقتضاه شخصين معينين (منشئ السند - المدين) بدفع مبلغ معين فى تاريخ معين أو قابل للتعيين أو لدى الاطلاع لأمر شخص آخر (المستفيد - الدائن).

وقد نصت المادة ٧٤٠ من قانون التجارة الكويتى على أن يشتمل السند لأمر على البيانات التالية :

١/٣ - شرط الأمر أو عبارة (سند لأمر) مكتوبة فى متن السند واللغة التى كتب بها.

٢/٣ - تاريخ انشاء السند ومكان انشائه.

٣/٣ - اسم من يجب الوفاء له أو لأمره.

٤/٣ - تعهد غير معلق على شرط لوفاء مبلغ معين من النقود.

٥/٣ - ميعاد الاستحقاق.

٦/٣ - مكان الوفاء.

٧/٣ - توقيع من أنشأ السند.

ثالثاً : العمليات المصرفية الخاصة بالأوراق التجارية :

تجدر الاشارة الى ان البنك التجارى يخصص عادة وحدة تنظيمية لعمليات الأوراق التجارية - ادارة / قسم - فى المركز الرئيسى وفى الفروع الكبيرة نظراً لما يتطلبه التعامل فى الأوراق التجارية وخدمة العملاء بشأنها من دراية وخبرة متخصصة وتكون هذه الوحدة مسئولة عن تنفيذ جميع العمليات المصرفية المتعلقة بالأوراق التجارية من تحصيل وقبولها للخصم أو تأمين التسهيلات المصرفية الممنوحة بضمانها.[١]

---

١) يتم عادة تقسيم أوراق قسم الأوراق التجارية الى ثلاث وحدات تنظيمية فرعية هى :
- وحدة تحصيل الأوراق التجارية بكافة أنواعها.
- وحدة خصم الكمبيالات.
- وحدة كمبيالات الضمان أو التأمين.

١- ادارة عمليات التحصيل :

تنشأ عادة الأوراق التجارية (خاصة الكمبيالات) نتيجة المعاملات التجارية بين المتعاملين، وبذلك يتواجد فى أى وقت لدى التجار والشركات العديد من تلك الأوراق الواجبة الوفاء فى تواريخ لاحقة.

وعمليات تحصيل الأوراق قد تتم بمعرفة المستفيدين أو عن طريق البنوك كمنشأة متخصصة تتولى هذه المهمة عنهم، وتقدم البنوك خدمة التحصيل ويقبلها العديد من العملاء لأسباب كثيرة منها.

١/١ - إن قيام العميل بالتحصيل يضطره الى تخصيص عدد من المواطنين لإنجاز هذا العمل بمكا يكلفه نفقات كبيرة.

٢/١ - تتطلب عملية التحصيل تنظيماً معيناً لإخطار المسحوب عليهم بحيازة الأوراق التجارية وضرورة الوفاء بالقيمة فى ميعاد الاستحقاق ثم اخطارهم ثانية قبل حلول الموعد.

٣/١ - يتعين توفير محصلين يتولون عملية التحصيل، ويصعب تنفيذ ذلك بالنسبة للأوراق التجارية المستحقة الدفع فى الخارج.

٤/١ - وجود الأوراق التجارية طرف المستفيد قد يعرضها للضياع أو التلف وبطء التحصيل وعدم إتخاذ الإجراءات القانونية فى الوقت المناسب.

لهذه الأسباب بالإضافة الى ما يحصل عليه العميل من خدمة من حيث السرعة والدقة والانتظام تتولى البنوك معظم عمليات تحصيل الأوراق التجارية أياً كانت قيمتها أو مكان استحقاقها، وتتقاضى البنوك نظير هذه الخدمة عمولة زيادة عن كل ورقة تجارية نظراً لما يتوافر لديها من أجهزة غنية مدربة يعهد اليها كافة عمليات التحصيل بالإضافة الى ما تضيفه المبالغ الى مواردها.

ويتسلم البنك الأوراق التجارية على ذمة التحصيل على سبيل الوكالة، ومن ثم يعتبر وسيطاً بين المستفيد وبين المسحوب عليه ويلتزم البنك حينئذ بتنفيذ تعليمات العميل كاملة وذلك بشأن اجراء بروتستو من عدمه فى حالة عدم وفاء المسحوب عليه فى موعد الاستحقاق. وذلك بعكس الأوراق المقدمة على سبيل التأمين إذ يشترط البنك عند قبولها اجراء البروتستو فى حالة عدم الدفع. كما يلتزم البنك أيضاً بتعليمات العميل بشأن تأجيل تاريخ الدفع أو تخفيض قيمة الأوراق أو اعارتها اليه بدون تحصيل.

وفى سبيل اتمام عمليات تحصيل الأوراق التجارية.

تتبع عادة الإجراءات التالية :

* يحرر العميل حافظة بالأوراق المطلوب تحصيلها لحسابه مدوناً عليها تاريخ التقديم، قيمة الكمبيالة أو السند لأمر – اسم المسحوب عليه وعنوانه، تاريخ الاستحقاق تعليمات العميل للبنك بشأن البروتستو.
* يقوم الموظف المسئول بمراجعة البيانات الواردة فى حافظة التحصيل على الأوراق المرفقة بالحافظة كما يتحقق من توافر الشروط القانونية الواحد تواجدها فى الورقة التجارية.
* تدون بيانات كل ورقة تجارية فى بطاقة خاصة بها ويثبت عليها كافة البيانات الظاهرة عليها، كما تستخدم البطاقة لتسجيل كافة الاجراءات التى تستخدمها البطاقة لتسجيل كافة الإجراءات التى يتخذها البنك حيال الزرقة منذ تسلمها من العميل وحتى تمام تحصيلها، أو اتخذا الإجراءات القانونية بشأنها واخطار العميل.
* تراجع البيانات المدونة على بطاقة الورقة التجارية وتسجل فى السجلات المخصصة.

* ترتب الأوراق التجارية المقدمة الى البنك يومياً حسب تواريخ استحقاقها حتى يسهل للبنك اتخذا الإجراءات اللازمة للتحصيل فى الوقت المناسب.
* يخصم البنك عمولة تحصيل الأوراق التجارية المقررة من حساب العميل فور تسلمها على ذمة التحصيل كما يخطر المسحوب عليهم بوجود الأوراق طرفه ليقوموا بالسداد فى تاريخ الاستحقاق.
* يعاد اخطار المسحوب عليه قبل ميعاد الاستحقاق بفترة تتراوح بين عشرة أيام وخمسة عشر يوماً لتذكرته بقرب ميعاد الاستحقاق.
* بالنسبة للأوراق المحلية يقوم البنك أو احد فروعه بعملية التحصيل وتسلم قيمتها وتسلم الورقة للمسحوب عليه مدوناً عليها كلمة (مدفوع) أو (خالص) ويرسل البنك اخطار التحصيل على مقوم الورقة.
* ترسل الأوراق التجارية المسحوبة على عملاء فى الخارج الى أحد مراسلى البنك ليتولى القيام بعمليات التحصيل.
* فى حالة طلب العميل (المستفيد) تأجيل الدفع الى ميعاد لاحق يجب التأكد من صحة توقيع العميل ويتقاضى البنك حينئذ عمولة تأجيل.
* فى حالة طلب العميل اعادة الورقة التجارية قبل ميعاد استحقاقها يلزم أن يكون الطلب كتابياً حتى يمكن التحقق من صحة توقيع العميل. أما عليه بقيمتها فإنه غالباً ما تكون هذه التعليمات موضحة فى حافظة التحصيل عند تسليم الأوراق للبنك وفى كلتا الحالتين يتحمل العميل المصاريف المقررة.
* عند عدم وفاء المسحوب عليه بقيمة الورقة مع عدم وجود تعليمات بإعادة الورقة الى العميل والمستفيد (مقدم الورقة) ليتولى البنك إجراءات البروتستو ويتقاضى البنك نظير ذلك عمولة ومصاريف اجراء البروتستو خصماً من حساب مقدم الورقة.

٢- ادارة عمليات الخصم :

تحرص البنوك فى اختيارها لما تخصمه من أوراق بالتأكد من قدرة المسحوب عليه على الوفاء بقيمتها فى تاريخ الاستحقاق حفاظاً على أموالها ذلك لأن خصم الأوراق التجارية يعنى أن البنك يدفع قيمتها الحالية مقابل شرائها.

ويتبع البنك بشأن الأوراق المخصومة الإجراءات نفسها التى يتبعها بالنسبة للأوراق المقدمة للتحصيل غير أن تحصيل الأوراق المخصومة يتم لحساب البنك بعكس الأوراق برسم التحصيل. وفى حالة عدم التحصيل فى ميعاد الاستحقاق الأصلى تقيد فوراً على حساب العميل بكامل قيمتها ودون الرجوع اليه وبذلك يسترد البنك أمواله.

وتتولى ادارة الائتمان فى البنك مراجعة أسماء المسحوب عليهم وبحث مراكزهم المالية فى ضوء إجمالى التسهيلات الائتمانية الممنوحة لهم من البنوك والتى يتم الحصول عليها من مركز مجمع المخاطر فى البنك المركزى للتأكد من سلامة مراكزهم المالية وقدرتهم على الوفاء ومصادر الوفاء.

ومن ناحية أخرى يقوم البنك المركزى بدوره ببحث مراكز الأشخاص الذين تظهر أسماؤهم على الأوراق التجارية التى تقدمها البنوك التجارية له بغية اعادة الخصم.

ولتحديد القيمة الحالية للورقة التجارية المقدمة للخصم تحتسب الأسام الباقية على استحقاق الورقة، وتضرب الأيام فى القيمة الأسمية للورقة وتحسب عليها الفائدة طبقاً للمعدل الذى يحدده البنك، وبإضافة المصاريف والعمولة لقيمة الفوائد وبطرح المجموع من القيمة الأسمية يتم التوصل الى القيمة الحالية.

٣- ادارة عمليات الضمان :

يقدم البنك التسهيلات الائتمانية بضمان الأوراق التجارية وغيرها من الضمانات. وفيما يتعلق بالأوراق التجارية المقدمة لضمان يتولى البنك فحصها للتأكد من جديتها وسلامة المركز المالية للمسحوب عليهم وقد ينجم عن ذلك رفض البنك قبول الأوراق كضمان. ويحصل البنك على تعهد من العميل بصحة الأوراق المقدمة وجديتها والتزامه بقيمتها فى حالة رفض المسحوب عليه الوفاء بها.

ولعل من الملاحظ أنه فى حالة خصم الأوراق التجارية تدفع القيمة الحالية كاملة، اما فى حالة قبولها كضمان يقدم البنك للعميل بنسبة معينة من قيمتها الأسمية (هامش) وغالباً ما يتحدد الهامش على أساس المركز المالى للعميل المقترض بضمان الأوراق التجارية. وكذلك المركز المالى للمسحوب عليه، على ألا يتعدى ذلك النسبة التى قد يحددها البنك المركزى كحد أقصى والتى لا يمكن للبنوك أن يتجاوزها.

وعند استحقاق الأوراق التجارية المقدمة كضمان يقوم البنك بتحصيلها ويقيد قيمتها لحساب العميل خصماً من الرصيد المستحق عليها. وفى حالة عدم وفاء المسحوب عليهم بالقيمة فى ميعاد الاستحقاق يتخذ البنك الإجراءات القانونية بشأنهم، ويخصم قيمتها فوراً من الرصيد المسموح للعميل بصرفه وبهذا يتضح لنا أن تحديدها هامش الضمان أو بمعنى آخر القيمة التسليفية لكمبيالات التأمين الهدف مواجهة الحالات التى لا يتم فيها تحصيل الكمبيالات.

ومن الملاحظ أن البنوك تراقب عمليات التحصيل لكمبيالات الضمان مراقبة دقيقة للتأكد من قيام المسحوب عليهم بالدفع بمعرفتهم منعاً لوجود عنصر المجاملة فى هذه الأوراق.

وترفض البنوك السماح بالتأجيل أو بالإعادة بناء على طلب المقترض (المستفيد من الكمبيالات) وأن قبلت فإن هذه الأوراق تستبعد كلية من الضمان الذى يحسب على أساسه ما يحق للمقترض سحبه.

الفصل الرابع

القروض المصرفية

أولاً : مفهوم القروض وأهميتها للبنوك التجارية.

ثانيـــاً : الاعتبارات الواجب مراعاتها عند منح القروض.

ثالثـــاً : أنواع القروض المصرفية.

رابعـــاً : سياسات الاقراض ومكوناتها والعناصر المؤثرة فيها.

خامساً : تحليل الائتمان وتقليل مخاطره.

سادساً : التفاوض على القروض.

سـابعاً : اجراءات منح القروض.

ثامنـــاً : المتطلبات المالية لمنح القروض.

تاسـعاً : نماذج ائتمانية أخرى.

الفصل الرابع

القروض المصرفية

إذا كانت الودائع هى المصدر الرئيسى لأموال البنوك التجارية فإن القروض هى الاستخدام الرئيسى لتلك الأموال. وعمليات الاقراض للعملاء هى الخدعة الرئيسية التى تقدمها البنوك التجارية وفى نفس الوقت المصدر الأول لربحيتها. ولذلك هناك اعتبارات يجب مراعاتها عند منح القروض بانواعها المختلفة، بل وهناك سياسات للاقراض لابد من وجودها لإدارة العمليات المصرفية الخاصة بالقروض بكفاءة وفعالية.

بالإضافة الى ذلك هناك دراسات وتحليلات للإئتمان لابد ان تتم، وعمليات تفاوض تحدث، وإجراءات وخطوات محددة يجب أن تحدد ومتطلبات عالية يجب أن تتوافر لمنح القروض، وتطوير دائم تعمل البنوك التجارية على احداثه عند ادارتها للقروض المصرفية.

ولكل ذلك خصص هذا الفصل للقروض المصرفية لتناول تلك النقاط بالتفصيل.

أولاً : مفهوم القروض وأهميتها للبنوك التجارية :

١- مفهوم القروض : Loans

تعرف القروض المصرفية بإنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتى يتم بمقتضاها تزويد الأفراد والمؤسسات والمنشآت فى المجتمع بالأموال اللازمة على أن يتعهد المدين بسداد تلك الأموال وفوائدها.

والعمولات المستحقة عليها والمصاريف دفعة واحدة أو على أقساط فى تواريخ محددة وتدعم تلك العملية بتقديم مجموعة من الضمانات التى تكفل للبنك استرداد أمواله فى حالة توقف العميل عن السداد بدون اية خسائر وينطوى هذ المعنى على ما يسمى بالتسهيلات الائتمانيه

ويحتوى على مفهوم الائتمان والسلفيات، حتى أنه يمكن أن يكتفى بأحد تلك المعانى للدلالة على معنى القروض المصرفية.

ووظيفة الاقراض هى الآلية التى يتم بها تحقق العمليات الخاصة بالقروض المصرفية وهى من أهم وظائف البنوك التجارية.

أهمية القروض المصرفية :

تعتبر القروض المصرفية المورد الأساسى الذى يعتمد عليه البنك من الحصول على ايراداته، اذ تمثل الجانب الأكبر من استخداماته، ولذلك تولى البنوك التجارية القروض المصرفية عناية خاصة كما تمثله من نسبة كبيرة ضمن أحوالها العاملة وقد اتضح ذلك عند دراسة الميزانيات المجمعة للبنوك التجارية فى دول مجلس التعاون الخليجى.

ويضاف الى ذلك أن ارتفاع نسبة القروض فى ميزانيات البنوك التجارية يشير دائماً الى تفاهم أهمية الفوائد والعمولات وما فى حكمها كمصدر للإيرادات والتى تمكن من دفع الفائدة المستحقة للمودعين فى تلك البنوك وتدبير وتنظيم فور ملائم من الأرباح مع إمكانية احتفاظ البنك بقدر من السيولة لمواجهة احتياجات السحب من العملاء.

وتعد القروض المصرفية التى تعطيها البنوك التجارية من العوامل الهامة لعملية خلق الائتمان والتى تنشأ عنها زيادة الودائع والنقد المتداول (كمية وسائل الدفع)، وتلعب القروض دوراً هاماً فى تمويل حاجة الصناعة والزراعة والتجارة والخدمات، فالموال المقرضة تمكن المنتج من شراء المواد الأولية، ورفع أجور العمال اللازمين لعملية الإنتاج وتمويل المبيعات الآجلة والحصول أحياناً على سلع الإنتاج ذاتها.

كما تساعد القروض الوسطاء - تجار الجملة والتجزئة - فى الحصول على السلع وتخزينها ثم بيعها أما بالنقد أو بالأجل، وبإختصار تستخدم القروض فى عمليات الانتاج والتوزيع والاستهلاك.

ويعنى ذلك أن منح القروض يمكن البنوك من الإسهام فى النشاط الاقتصادى وتقدمه ورخاء المجتمع الذى تخدمه، فتعمل القروض على خلق فرص العمالة وزيادة القوة الشرائية التى بدورها تساعد على التوسع فى استغلال الموارد الاقتصادية وتحسين مستوى المعيشة.

وتعد إدارة البنك مسئولة عن سلامة ادارة الأموال المقدمة من المساهمين والمودعين الموجودة تحت اشرافها، وتحاول الادارة التوفيق بين المصالح المتضاربة، إذا يطلب المساهمون الحصول على أكبر قدر ممكن من الرباح ولن يتسنى ذلك إلا بإتباع سياسة سهلة فى منح القروض. وعلى النقيض من ذلك يتوقع المودعون اتباع سياسة محافظة تضمن لهم سلامة ودائعهم ويعنى ذلك سيولة التوظيفات على حساب نقص الإيرادات.

وفى الوقت نفسه تتركز مصالح المجتمع فى اتباع البنوك سياسة سليمة تضمن تقديم قدر كاف من الائتمان القصير الأجل لسد الحاجات المشروعة للأموال بأقل تكلفة ممكنة بينما تتوقع بعض الحكومات من البنوك المساهمة فى تمويلها بالاكتتاب أو بشراء صكوكها حتى تقابل أعباءها المالية المتزايدة. فعلى الادارة اذن النظر الى كل هذه الرغبات المتباينة والعمل على التنسيق المستمر بينها حسبما تراه مراعية أثر ما تتخذه من قرارات على الحالة الاقتصادية السائدة والحالة المالية للبنك. كما تراعى الادارة الاعتبارات الهامة التى تمليها عليها الأصول المصرفية السليمة وتلك التى تحددها السلطات المالية المهيمنة على النظام المصرفى.

ثانياً : الاعتبارات الواجب مراعاتها عند منح القروض :

عندما يفحص المختصون فى البنك طلبات القروض يدخل فى اعتبارهم عناصر متعددة لها علاقة مباشرة بالطلبات قيد البحث وعلى أساس أن هذه الاعتبارات يمكن النظر اليها كمبادئ أساسية للاقراض.

يصدر بعد أخذها فى الحسبان قرار بالموافقة أو بالرفض للطلبات المقدمة، وتتيح البنوك عادة الحرص وأن اختلفت فى تفسيره عند منحها القروض للعملاء على اختلاف أنواعهم لاختيار أصلحها حتى تقلل من مخاطر التوقف عن الدلع الذى يؤثر على مستوى الأرباح مما يسئ الى علاقة ادارة البنك بالمساهمين فيه، ويزعزع ثقة المودعين وعدم اطمئنانهم على سلامة الأموال.

ويمكن تناول أهم تلك الاعتبارات على النحو التالى :

١- سلامة القروض : **Loan Soundness**

ينشأ أى قرض مصرفى نتيجة تقديم الأموال أو قيدها فى حساب المقترض نظير وعد كتابى بالسداد طبقاً لشروط يتفق عليها عند عقد القرض. ولا يمنح القرض إلا عندما يثق من سلامته ومقدرة العميل على السداد طبقاً للشروط المتفق عليه. فالحرص مهما بلغت درجته لن يمنع من وجود عنصر المخاطرة فى كل قرض حيث قد تنشأ بعض الظروف التى تقلل من قدرة العميل على الوفاء وبذلك يتحمل البنك بعض الخسائر، وهذا لا يمنع البنك من أن يحتاط فى منحه القرض. وأن يمتنع عن المخاطرة التى لا مبرر لها. حيث ان خسائره فى الأقراض معناها قلة فى أرباحه وخصوصاً وأن السعر العلى للفائدة يحدده القانون.

٢- سيولة القروض :

ويقصد بالسيولة Liquidity توافر قدر كاف من الأموال السائلة لدى البنك التجارى، اى النقدية والاستثمارات التى يمكن تحويلها الى نقداً بما بالبيع أو بالاقتراض بضمانها من البنك المركزى لمقابلة طلبات السحب دون أة تأخير.

أما سيولة القروض ، فيعنى بها سرعة دوران القـروض، ويـترتب على قصر آجال استحقاق القروض وصغر الفترة من تـاريخ عقـد القـرض وتاريخ استحقاقه ومن ثم سرعة دورانه فسيولة القـروض تنشـأ فـى ثـلاث حالات :

١/٢ - القروض القصيرة الجل ذات السيولة الذاتية.

٢/٢ - القروض مقابل أوراق تجارية.

٣/٢ - القروض المضمونة باوراق مالية.

فالقروض الذى يتم سدادها من عملية سواء أكانت إنتاجية أو مبيعة مولت بأموال مقترضة يعتبر ذا سيولة ذاتية حيث أن القرض يتم الوفاء بـه بمجرد انتهاء فترة الإنتاج وبيع السلع المنتجـة أمـا القـروض مقـابل أوراق تجارية مثل الكمبيالات فتتمتع بالسيولة لأن البنك يمكنـه اعـادة خصـم هـذه الأوراق لـدى البنـك المركـزى بشـرط مطابقتهـا للشـروط التـى يحددهـا وبخصوص القروض المعنونة بالأوراق المالية فيمكن بيعهـا اذا مـا تعسـر المقترض عن السداد وبذلك يضمن البنك حصوله على قيمة قروضه.

٣- التنويع :

حيث يتم تنويع القروض عندمـا يـوزع البنـك قروضـه علـى أكـبر عدد ممكن من العملاء، كما يتضمن التنويع عدم الاقتصاد على نوع معيـن مـن المقـترضين فـى نشـاط اقتصـادى ممـاثل، بـل توزيـع القـروض علــى الصناعات المختلفة والنشطة التجارية المتباينة.

ويترتب على هذا التنويع قلة احتمال الخسارة نتيجة كساد زراعـة أو تجارة أو صناعة معينة.

ويقصد بالتنويع أيضاً عدم تركيز الاقتراض على مناطق معينـة إذ يستحسن توزيع القروض علـى نطـاق جغرافـى واسـع أن امكـن. فنجـد أن البنـوك ذات الفـروع المتعـددة يسـهل عليهـا القيـام بهـذا التنويـع الجغرافــى

بعكس تلك التى ليس لديها فروع. إذا أنه خلالها هذه الفروع يمكن القيام بالتنويع بكافة أنواعه. الجغرافى ، والعدد والمهنى حيث يسهل عليها أقراض المزارعين بضمان حاصلاتهم المختلفة. وتجار الحاصلات ومصدر فيها والمستوردين وشركات الفنادق والمتجهين الصناعيين فى المناطق المختلفة.

ويتميز هذا التنويع الشامل بتقليل المخاطر وتمكين البنك من استعمال الأموال على مدار السنة، فالمحاصيل تنضج فى مواسم مختلفة وبعض الصناعات تتغير بطابع الموسمية - كما ان نشاط الإيراد يغلب عليه الطابع الموسمى.

٤- طبيعة الودائع :

تتعدد أنواع الودائع، والبنك مسئول عن بث الثقة فى نفوس مودعى كل هذه الأنواع، ومسئولية البنك هذه نجاه مودعية تؤثر بلا شك على طريقة توظيف الأموال وتحدد طبيعة الودائع الموجودة لدى البنك مسئولية المحتملة فى أى وقت تجاه مودعيه وبالتالى تؤثر على حكم البنك فى تخير أنواع القروض.

وعلى سبيل المثال، كبر عدد حسابات الودائع وصغر قيمتها يمكن البنك من التوسع فى الاقراض عما يمكن أن يكون الوضع عليه لو صغر عدد الحسابات وكبرت قيمتها.

ومن ناحية أخرى يرؤاعى البنك على الدوام العلاقة بين الودائع والقروض حتى لا تزيد على الحد الذى يضمنه لنفسه على ضوء الدراسة لطبيعة ودائعه.

٥- القيود القانونية وتوجيهات البنك المركزى :

كثيراً ما توضح قيود قانونية تحدد من نشاط البنوك فى منح القروض، قد تشمل هذه القيود والحدود القصوى للقروض الممكن منحها

بدون ضمان للعميل الواحد وتحدد على أساس نسبة مئوية من رأى مال البنك واحتياطياتها.

وقد يعطى البنك المركزى سلطة تحديد بعض أنواع القروض مثل تلك الممنوحة لتمويل شراء المستهلكين للسلع الاستهلاكية كل هذه الحدود الموضوعة تحد من نشاط البنوك فى الاقراض.

والجدير بالذكر، فى دولة الكويت تتضمن المادة ٧٣ من القانون رقم ٣٢ لينة ١٩٦٨ المعدل بالمرسوم بقانون رقم ١٣٠ لسنة ١٩٧٧ سلطة البنك المركزى فى شأن وضع القواعد المنظمة لتوظيفات البنوك لأموالها ومن بينها. وقد اجازت المادة المذكورة بمجلس ادارة البنك المركزى بعد موافقة وزيرالمالية ما يلى :

* أن يحدد للبنوك الحد الأقصى لقيمة عمليات الخصم أو القروض أو غيرها من العمليات المصرفية التى يجوز لها القيام بها اعتبارا من تاريخ معين.
* **أن يعين للبنوك :**

- الحد الأدنى الواجب على العملاء دفعة نقداً لتغطية عمليات فتح الاعتمادات المستندية.
- الحد الأقصى الجائز اقراضه لشخص واحد - طبيعايتً أو اعتبارياً بالنسبة الى اموال البنك الخاصة.
- الجزء من أموال البنك الذى يجب عليه ايداعه نقداً فى البنك المركزى.
- الجزء من اموال البنك الواجب استثمارة فى السوق المحلية.
- سعر الفائدة التى تدفعها عن الودائع والأسعار العليا للفائدة والعمولات التى تتقاضها من عملائها.

ومن ناحية تجدر الاشارة الى أن قانون البنك المركزى وضع قيوداً فيما يتعلق بالقروض التى تقدمها البنوك لأعضاء مجلس ادارتها اذا حظرت المادة ٦٩ المعدلة، على البنوك أن تمنح بأى شكل من الأشكال قروضاً وسلفاً بالحساب الجارى أو تقدم كفالات لعضاء مجلس إدارتها بألا بترخيص مسبق من الجمعية العامة. على ان تسرى على هذه القروض والسلف والكفالات الشروط والقواعد التى طبقها البنك بالنسبة للغير. ولا يدخل فى هذا الحظر فتح الاعتمادات المستندية.

٦- سياسة مجلس الادارة :

حيث يحدد مجلس ادارة البنك التجارى السياسة العامة للإقراض ويوضح أنواع القروض التى يمنحها البنك، واحالها والضمان الممكن قبوله، والقيمة التسليفية للضمان، وسلطة المديرين فى منح القروض، وإعطاء لجنة القروض، واعطاء لجنة القروض المصرفية، ويراقب المجلس هذه السياسة الموضوعة، كما يشترط عرض القروض التى تزيد قيمتها عن مبلغ معين عليه.

٧- الدورات التجارية :

تشير الدورة التجارية الى انتقال النشاط الاقتصادى من فترة انتعاش الى فترة كساد، وبالتالى تغير البنوك سياستها الائتمانية خلال الدورة التجارية ففى فترة الانتعاش (الرخاء) نجدها تتوسع ففى منح الائتمان لوجود الحاجة اليه عن جهة المقترضين ولتفاؤل الجميع فى ارتفاع أكبر وأرباح أكثر لظنهم أن ما يجرى حولهم هو الوضع الطبيعى، وعدم وجود أدنى شك لديهم بأن هناك حداً لهذا التوسع. فكلما ازداد النشاط ازدادت تبعاً له الحاجة للائتمان المصرفى لتمويل النشاط المتزايد. ولمقابلة ارتفاع الأسعار المتواصلة الذى يظهر بشكل واضح. ويكن عنصراً من العناصر الهدامة لازدهار الأعمال.

وتتنافس البنوك فى هذا المجال على منح الائتمان رغم أن الحذر واجب حيث أن كثير من الأعمال غير المدعمة عالياً ينتهى بها الحال الى الافلاس ومعنى ذلك عدم تمكن النمقترضين من سداد ديونهم كاملة. ولذلك يلزم الكير من عقود البنوك فى أغراضها فى منح الائتمان، لن خلق الائتمان يساعد على زيادة النشاط الاقتصادى الذى يحمل فى طياته عناصر.

وتتلقى البنوك من هذا درساً تحاول اتباعه فى فترة الكساد التى تقل فيها الحاجة الى القروض بشكل واضح لذا نجد لدى البنوك موارد مالية كبيرة غير مستخدمة (مستعملة) ولا تحقق منها أى ربح خلال هذه الفترة. ثم يزداد الطلب على الائتمان تدريجياً فتتهاون البنوك فى اتباع السياسة المصرفية السليمة وتتناسى خبرتها السالفة حتى تصل الى فترة التوسع الى نهايتها المفاجئة. وتتكرر الدورة من جديد.

٨- مصادر الوفاء بالقروض :

يهتم المقترض دائماً بمعرفة مصادر الأموال التى يمكن المقترض من الوفاء بالدين فى ميعاد الاستحقاق. ولا يعنى أن القرض مضموناً أن الضمان يستعمل فى الوفاء اذ ان المقرض لا يرجع اليه ألا فى حالة العجز عن السداد وفيما يتعلق بالقرض غير المضمون فعلى الرغم من كون المركز النقدى هو الضمان الحقيقى للقرض، قد يتم الوفاء من مصادر أخرى غير مكونات المركز النقدى.

وتتلخص مصادر الوفاء بالقروض المضمونة وغير المضمونة من المقترض فى الاتى :

١/٨ - تحويل الأصول الى نقد من خلال بيع أوراق مالية أو أرض يمتلكها لسداد قيمة القروض، أو بيع انتاج قام بإنتاجه ، او تحصيل أوراق قبض وديون له قبل الغير.

٢/٨ – الدخل وزيادة رأس المال ويتم من خلال ادخار جزء من الدخل أو الأرباح أو من اصدار أسهم جديدة وبيعها للمساهمين.

٣/٨ – الاقتراض وينشأ من حاجة بعض المشروعات الناجحة المحققة للأرباح، الى الاقتراض على الدوام لاستكمال ودورة الانتاج وتوليد الدخل ويعرف هذا النوع بقرض مشاركة البنك.

ويعنى به أن البنك يشترك مع العميل بإستمرار فى تزويده بجزء من رأس المال العامل أو المستغل فى المشروع حتى عندما يقل نشاطه علماً بأن التصفية المديونية فى النهاية تأتى من التصفية الكلية أو الجزئية للمشروع، أو الحجز من الأرباح أو اصدار أسهم جديدة أو ادخال شركاء جدد أو زيادة المشاركة المالية الحالية للشركاء.

وفى أحوال كثيرة أخرى قد يكون الاقتراض للوفاء بدين قديم، ويتضمن الاعتماد على الاقتراض كمصدر من مصادر الوفاء عنصر مخاطرة أكبر منه فى حالة الالتجاء الى المصدرين الآخرين للوفاء، وفى حالة عدم التمكن من الاقتراض اما أن يضطر البنك الى تجديد الدين بإستمرار أو يجد العميل على تصفية نشاطه.

وكلا الاختيارين صعب فالتجيد قد يكون غير مرغوب فيه لضعف العميل مالياً بسبب ظروف طارئة، واجبار العميل على التصفية قد يسئ الى سمعة البنك. لذلك يجب الاتفاق على خطة معينة للسداد قبل الموافقة على منح هذا النوع من القروض، مع مراعاة وجود مركز مالى مدين للمشروع.

ثالثاً : أنواع القروض المصرفية :

تختلف القروض على حسب آجالها، وتبعاً للمقترضين، والاغراض التى تستخدم فيها، والضمانات المقدمة، وبالتالى تبويب القروض تبعاً لذلك يسهل على البنك تتبع نشاطه وبمعرفة الأسباب

التى أدت الى تقدمه أو تأخره. ومقارنة أنواع نشاطه بما تقدمه البنوك الأخرى. وفيما يلى تناول أنواع القروض المصرفية من خلال تلك المعايير للتبويب.

١- تبويب القروض بحسب آجالها : Maturity

وتقسم القروض المصرفية طبقاً لهذا المعيار الى :

١/١ - قروض قصيرة الأجل : ومدتها عادة لا تزيد عن سنة وتستخدم أساساً فى تمويل النشاط الجارى للمنشآت.

٢/١ - قروض متوسطة الأجل : ويمتد أجلها الى خمس سنوات بغرض تمويل بعض العمليات الرأسمالية للمشروعات، مثل شراء آلات جديدة للتوسع بوحدات جديدة، او اجراء تعديلات تطور من الانتاج.

٣/١ - قروض طويلة الأجل : وتزيد مدتها عن خمس سنوات بغرض تمويل مشروعات الاسكان واستصلاح الأراضى وبناء المصانع.

ويمكن أيضاً تقسيم القروض حسب آجالها الى :

- قروض مستحقة عند الطلب : أى يحق للبنك طلب سدادها فى أى وقت يشاء، وللمقترضين الحق فى آدائها عندما يريدون.
- وقروض ممنوحة لأجل : وتقسم الى قروض قصيرة الأجل، ومتوسطة، وطويلة الأجل.

ويفيد هذا التبويب فى الترتيبات المالية الخاصة بالسيولة والموزانة مع الودائع والربحية.

٢- تبويب القروض بحسب الأغراض : Purpose

وتقسم القروض طبقاً لهذا المعيار الى :

١/٢ - قروض استهلاكية : Consomption Loans

ويستخدم فى الحصول على سلع للاستهلاك الشخصى، أو لدفع مصروفات مفاجئة لا يمكن للدخل الحالى للمقترض من مواجهتها، ويتم سدادها من دخل المقترض فى المستقبل أو تصفية لبعض ممتلكاته وتقدم ضمانات لها مثل ، تحويل الموظف لمراقبة على البنك ، ضمان شخصى آخر ، أوراق مالية ، رهن عقارى.

٢/٢ - القروض الإنتاجية : Capital Loans

وهى التى تمنح بهدف تكويل تكوين الأصول الثابتة للمشروع كما تستخدم فى تدعيم الطاقات الإنتاجية لها عن طريق تمويل شراء مهمات المصنع والمواد الخام اللازمة للإنتاج ومن هذه القروض ما يستخدم فى تمويل تكوين مشروعات التنمية الاقتصادية فى المجتمع، وتتوافر فى هذه القروض السيولة الذاتية حيث أن دخل المقترض يرتفع نتيجة بيع منتجاته الناتجة عن زيادة أصوله الثابتة واستخدامها في ذلك. وبالتالى يمكن تجنيب جزء من الدخل والأرباح المحتجزة، لرفع قيمة القرض، ولكن السيولة الذاتية لا تحدث فى الأجل المتوسط والطويل.

ولا تحبذ البنوك التجارية منح القروض الانتاجية الرأسمالية لطول الفترة التى تبقى فيها هذه القروض فى حكم المجمدة ولطبيعة المخاطر التى تلاقيها من جراء منحها. ولكن لا يوجد ما يمنع من قيام البنوك التجارية بمنحها لأنها قد تكون أكبر سلامة من سندات مشروعات أخرى، مع مراعاة سلامة المركز المالى للعميل والحصول على ضمان عينى كبير كرهن المصنع، ألا تطول فترة الوفاء أكثر من خمسة أعوام كحد أقصى، وان يستهلك القرض تدريجياً أطول فترة استحقاقه، وأن يضع البنك قيوداً على النواحى المالية للمقترض، مثل توزيعات الأرباح وطريقة استعمال الأموال المقترضة، ومنع رهن باقى الأصول أو الإيراد.

هذا بالإضافة الى ضرورة ألا يزيد هذا النوع من القروض الرأسمالية عن نسبة محددة من رأس مال البنك، واحتياطياته، وعموماً يتخصص في هذا النوع البنوك المتخصصة.

٣/٢ – القروض التجارية : Commercial Loans

وهى تلك القروض الممنوحة لآجال قصيرة الى المزارعين ، والمنتجين، والتجار لتمويل عملياتهم الانتاجية والتجارية، وطابعهما موسمى، وتختلف البنوك فى اهتمامها بهذا النوع من القروض، فمنها ما يتخصص فى تمويل الزراعة والحصاد، ومنها ما يفضل أنشطة أخرى.

وتفضل البنوك التجارية هذا النوع فيما عداه لملائمته لطبيعتها (أى تمثيل الودائع وخصوصاً الودائع تحت الطلب لنسبة كبيرة من مواردها المالية) لذا تمثيل القروض التجارية نسبة كبيرة من استثماراتها لأن بمعظم هذه القروض ينطبق عليها قاعدة السيولة الذاتية فى الجل القصير.

وتحقق البنوك على ضمانات لتلك القروض مثل السندات الأذنية التى تحمل وعدهم بدفع قيمة القروض فى تواريخ استحقاقها، بالإضاقة الى تقديم ضامنين آخرين وتسلم كمبيالات مسحوبة على عملاء المقترضين.

٤/٢ – القروض الاستثمارية Investment Loans

تمنح القروض الاستثمارية لبنوك الاستثمار وشركات الاستثمار لتمويل اكتتابها فى سندات وأسهم جديدة وتمنح القروض الاستثمارية فى شكل قروض مستحقة عند الطلب أو لأجل لسماسرة الأوراق المالية، وتمنح أيضاً للأفراد لتمويل جزء من مشترياتهم للأوراق المالية.

وفى كل هذه الحالات يمثل القرض جزء من قيمة الأوراق المالية المشتراه، عندما تنخفض القيمة السوقية للأوراق يطلب البنك من المقترض تغطية قيمة الفرق نقداً أو تقديم أوراق مالية أخرى. وفى حالة عدم تنفيذهم

لرغبة البنك يقوم البنك ببيع الأوراق المالية المرهونة لديه ليحصل من ثمن البيع مقدار ما قدمه لهم.

٣- تبويب القروض بحسب الضمان Security

وتقسيم القروض طبقاً لهذا المعيار الى :

١/٣ - قروض مضمونة : Secured Loans

وهى التى يقدم مقابلها ضمانات عينية، أو شخصية وبالتالى تنقسم الى :

١/١/٣ - قروض بضمان شخصى ، وتمنح دون ضمان عينى، بل يعتمد البنك على مكانة المركز المالى للعميل.

٢/١/٣ - قروض بضمان عينى : وقد تكون قروض بضمان بضائع، تودع لدى البنك كتأمين للقرض، او قروض بضمان الأوراق المالية، ويودع لدى البنك أسهم وسندات يشترط فيها أن تكون جيدة وسهلة التداول. او قروض بضمان كمبيالات، وتظهر الكمبيالات للبنك والخاصة بالأشخاص الذين يتفاعل معهم العميل وهناك قروض بضمان، مستخلصات المقاولين وقروض بضمان وثائق التأمين، وقروض بضمان الودائع لأجل وشراءات الإيداع والاستثمار. Margin .

وأهم ما ينظر اليه المصرفى عند منحه قرضاً مضموناً هو ما يعرف بـ " الهامش " والذى يمثل الفرق بين قيمة الأصل المقدم كضمان للقرض وقيمة القرض نفسه. ولنفرض مثلاً أن العميل قدم أوراقاً مالية للبنك قيمتها ١٠٠٠ دينار وحصل من البنك على قرض قيمته ٥٠٠ دينار أو ٥٠٪ من قيمة الضمان، وهو ما يمثل فى الواقع هامش الأمان بالنسبة للمقرض وعلى الرغم من أهمية الهامش فى كل عمليات الاقراض

المضمونة منها وغير المضمونة إلا أن هذا اللفظ يستعمل فقط بالنسبة للقروض المضمونة.

٢/٣ - القروض غير المضمونة : Non - Secured Loans

ويكتفى فيها بوعد المقترض بالدفع، إذ لا يقدم عنها أى أصل عينى أو ضمان شخصى للرجوع اليه فى حالة عدم الوفاء بالقرض، يمنح هذا النوع من القروض بعد التحقق من المركز الائتمانى للعميل ومن مقدرته على الوفاء فى الوقت المحدد. وهذا يتطلب مصادر الوفاء وتحليل قوائم التشغيل والقوائم المالية.

وتنشأ القروض غير المضمونة بسبب طبيعة الأعمال التجارية حيث يلاحظ أن قدراً كبيراً من التعامل بين الشركاء يتم على أساس حسابات مفتوحة فبيع المنتج مثلاً سلفة لتاجر الجملة، يتم ويقيد الثمن فى حسابه لديه وبعد فترة قد تطول يرسل اليه فاتورة البيع، أو كشف الحساب مرفقاً به فواتير البيع وموضحاً عليه الرصيد المستحق. ويقوم التاجر بالخدمة نفسها بالنسبة لتاجر التجزئة، وهكذا تنساب السلع ويقابلها انسياب فى رأس المال الدائر حيث تحل محل السلع أوراق القبض التى تتحول الى أرصدة نقدية منها يتمكن المنتج من شراء المواد الأولية ودفع أجور العمال ومصروفاته الأخرى لإنتاج السلع. ثم تتكرر الدورة من جديد.

وتمول البنوك هذه المراحل بأسرها عندما تمنح القروض غير المضمونة معتمدة على انسياب رأس المال الدائر. ومن ثم تظهر أهمية القوائم المالية وضرورة دراستها وتحليلها. وخصوصاً لمعرفة المركز النقدى للعميل. والمركز النقدى يعتمد على مالية المقترض عن البضائع وأوراق القبض والحسابات المدينة والأصول السائلة وكلها تمثل المقررة على الوفاء.

وليس بمعنى كون القرض غير مضمون أنه أقل سلامة من القرض المضمون، اذ أنه عندما تنخفض القيمة السوقية للضمان قد يخسر البنك من قيمة القرض. بعكس النوع الآخر المعطى للمقرض ذى المقدرة المالية المبينة والسمعة الحسنة والذى يقوم بسداد دينه محافظة منه على سمعته التجارية.

٤- تبويب القروض بحسب المقترضين Borrowers

وتنقسم القروض طبقاً لهذا المعيار الى :

١/٤ - قروض للأفراد وقروض للشركات والبنوك الأخرى.

٢/٤ - قروض للقطاع الخاص وقروض للحكومة والقطاع العام.

٣/٤ - قروض المستهلكين وقروض للمنتجين وأصحاب الأعمال.

٤/٤ - قروض للعملاء وقروض لآخرين.

ويدخل تحت كل نوع تقسيمات فرعية، وتقوم التقسيمات أساساً على نوعية ومهنة المقترضين، ويفيد فى وضع سياسات الاقراض الملائمة التى تحبذ نوعية دون الأخرى بناء على البيانات التى تتجمع بهذا الخصوص.

رابعاً : وضع سياسات الاقراض ومكوناتها والعناصر المؤثرة فيها Creditpolicy

لابد لكل بنك تجارى عند تعامله مع القروض أن يكون لديه سياسة للاقراض مكتوبة والتى تعتبر بمثابة مرشد يعتمد عليه فى ادارة وظيفة الاقراض فى البنك ولذلك يممن تناول سياسات الاقراض بأبعادها المختلفة فى البنوك التجارية على النحو التالى :

١- مفهوم سياسة الاقراض Greditpolicy

يمكن تعريف سياسة الاقراض بأنها مجموعة القواعد والاجراءات والتدابير المتعلقة بتحديد حجم ومواصفات القروض وتلك التى تحدد ضوابط منح هذه القروض ومتابعتها وتحصيلها وبناء على ذلك فإن سياسة

الاقراض فى البنك التجارى يجـب أن تشمل القواعد التـى تحكم عمليـات الاقراض بمراحلهـا المختلفـة، وأن تكـون هـذه القواعـد مرنـة ومبلغـة الـى جميع المستويات الادارية المعينة بنشاط الاقراض.

٢- مكونات سياسة الاقراض :

تشتمل سياسة الاقراض على المكونات التالية :[١]

١/٢ - تحديد الحجم الاجمالى للقروض :

ويقصد به إجمالى القروض التى يمكن للبنـك أن يمنحهـا لعمـلاءه ككل، وكذلك إجمالى القروض التى يمكن أن يمنحها للعميل الواحد. وعـادة ما تتقيد البنوك فى هذا المجـال بالتعليمـات والقواعد التـى يصنعهـا البنـك المركزى.

٢/٢ - تحديد المنطقة التى يخدمها البنك Loan Territory

ويتوقف حجم المنطقة التى يغطيها لنشاط الاقراض فى البنك وفقاً لمجموعة من العوامل، فى مقدمتها حجم الموارد المناخيـة والمنافسـة التـى يلقاها البنك فـى المنـاطق المختلفـة، فضـلاً عن طبيعـة المنـاطق المختلفـة وحاجة كل منها للقروض - ويضاف الى ذلك مدى قدة البنك على التحكـم فى ادارة هذه القروض والرقابة عليها.

٣/٢ - تحديد أنواع القروض :

بناء على التقسيمات السابقة يمكن تحديد انواع القروض التى يمكن للبنك منحها، وترجـع أهميـة تحديـد انـواع القـروض التـى يمكـن للبنـك أن يمنحها الى الارتباط المزدوج من نوع القرض بكل طبيعة نشاط المقـترض وطبيعـة نشـاط البنـك.. وهـذا الأخـير قـد يكـون مقيـداً - كليـاً أو جزئيـاً - بالقوانين السارية فى الدولة والتعليمات التى تصدرها للسلطات النقدية.

---

١) فى تفاصيل ذلك يمكن الرجوع الى د/ طلعت أسعد عبـد الحميـد ، أساسيات ادارة البنـوك . مرجـع سابق ص ص ١٣٨ - ١٤٠.

ومن ناحية أخرى فإن طبيعة مصادر الأموال فى البنك وخاصة الودائع – يمكن أن تتحكم فى أنواع القروض التى يمكن منحها.

٤/٢ – تحديد سلطات منح القروض :

أى تحديد مسئولية منح أى الاحجام من القروض وبعبارة أخرى يتم وضع حد معين للمبالغ التى يكون لكل من المسئولين عن الاقراض سلطة الموافقة عليها عند المستويات الادارية المختلفة.

وفى هذا الصدد يمكن التفرقة بين نوعين من البنوك.(١)

١/٤/٢ – البنوك ذات الوحدة الواحدة : وفى هذا النوع من البنوك فإن الذى يباشر عملية اقراض العملاء هو الموظف المختص بالقروض والذى يكون مقيداً بحد معين لقيمة القرض الواحد لا يمكنه تجاوزه والقروض التى تزيد عن هذا الحد يملك سلطة الموافقة عليها كبار الموظفين المعينين بالأقراض وذلك فى حدود مبلغ معين أيضاً، وما يزيز عن ذلك تتولى لجنة القروض أمر البث فيه.

٢/٤/٢ – البنوك ذات الفروع : وفى هذا النوع من البنوك تتدرج سلطة منح القروض من رئيس مجلس الادارة الى مدير الائتمان الى مدير الفرع، أى وجود قدر من اللامركزية، وبالتالى يكون لكل مدير فرع حد معين لمبلغ القرض الذى يمكنه الموافقة عليها وما يزيد عن هذا الحد يرفع الى المركز الرئيسى سواء كان المختص بالموافقة مدير عام بالائتمان أو لجنة القروض أو رئيس مجلس الإدارة.

١) د. محروس حسن ، ادارة المنشآت المالية ، الجزء الأول التجارية ، القاهرة ١٩٩٢ ص ٨٩ – ٩١.

٥/٢ – تحديد سعر الفائدة على القروض Interestrats

يعتبر الدخل المتولد من عملية الاقراض من الأمور الهامة بالنسبة للبنك، وبالتالى يحظى تحديد سعر الفائدة على القروض بإحكام كبير وتتأثر أسعار الفائدة على القروض بعوامل كثيرة مثل ، أسعار الفائدة السائدة فى السوق ، ودرجة المنافسة بين البنوك، وحجم الطلب على القروض وحجم الأموال المتاحة لدى البنوك، وتكلفة ادارة القروض، وأسعار الفائدة على الودائع، وسعر الخصم الذى يحدده البنك المركزى، المركز المالى للعميل المقترض، درجة المخاطرة التى يتضمنها القرض، حجم القرض، أجل القرض، وما اذا كان القرض بضمان أم بدون ضمان.

وعندما يقوم البنك بتحديد سعر الفائدة على القروض التى يمنحها فإن ذلك لا يعنى بالضرورة أن يحدد نسبة عينية – أو نسب عينية – لسعر الفائدة على القروض ولكنه قد يكتفى بتحديد أساس حساب هذا السعر وبعبارة أخرى فإن البنك قد يضع مدى معين لسعر الفائدة على القروض استرشاداً بسعر الخصم الذى يحدده البنك المركزى – بالإضافة الى سعر الفائدة على الودائع – بحث يختلف سعر الفائدة طبقاً لنوعية القرض أو نوعية العميل المقترض.

فمثلاً إذا كان سعر الخصم ٢١٪ وأعلى سعر الفائدة على الودائع ١٨٪ فقد يتراوح سعر الفائدة على القروض فى أحد البنوك ما بين ٢٢٪، ٢٤٪ ومن هنا قد يستخدم أسعار الفائدة كأداه توزيعه بالنسبة للقروض (القروض من الخطرة ٢٤٪ مثلاً والأقل ٢٢٪ وهكذا).

٦/٢ – تحديد استحقاق القروض : Maturity

أى يقوم البنك بتحديد الآجال المختلفة لما يمكن أن يمنحه من قروض والتى قد تتراوح من ليلة واحدة الى عدة سنوات مع مراعاة أنه كلما زاد أجل استحقاق القرض كلما زادت المخاطر المحيطة بسداده

مـع العلـم بـأن مـدة منـح القـروض تؤثـر فـى سياسـة السـيولة والربحيـة فى البنوك.

وضع اطار استحقاق القروض يعنى تحديد ما هو المقصود بالأجل القصير، والمتوسط، والطويل. وهنا تختلف البنوك فـى هذا المجـال حيث نجد أن احد البنوك قد يعتبر قروض الأجل القصـير التـى تمنـح لمـدة سـنة أو أقـل، والمتوسـطة، التـى تسـتحق بعـد أكـثر مـن سـنة الـى ٥ سـنوات والطويلة الأجل، هى التى تستحق بعد أكثر من ٥ سنوات الى ١٠ سنوات.

وقد يعتبر بنك آخـر أن القـروض قصـيرة الأجـل هـى التـى تمنـح لفترة تقل عن سنتين والقروض متوسطة الأجل هى التى تستحق بعد أكـثر من سنتين الى ٧ سنوات فى حيـن أن القـروض طويلـة الأجـل هـى التـى يتراوح أجلها بين أكثر من ٧ سنوات الى ٢٥ سنة ... وهكذا.

مع ملاحظة أنه كلمـا زاد حجـم الأمـوال المملوكـة وزادت نسـبتها الى الودائع كلما كان البنط أكثر قدرة على منح قروض متوسـطة وطويلـة الأجـل والعكـس صحيـح. وكلمـا زادت نسـبة الودائـع الآجلـة الـى إجمـالى الودائع، وقلت درجة تقلب الودائع ككل كلما كان البنك أكثر قدرة على منح قروض متوسطة وطويلة الأجل والعكس صحيح.

ومـن العوامـل الأخـرى التـى تشـجع علـى منـح قـروض متوسـطة وطويلـة الأجـل وأن تكـون ودائـع البنـك مملوكـة لعـدد كبـير مـن العمـلاء، وأن يكون نشاط البنك فتنتشر بين مناطق متعددة ومتباينة، وأن يكون البنك محافظاً على الحجم الملائم من الأصول السائلة، بالإضافة الى وجـود بنـك مركزى قوى وكفـء بحيث يستطيع أن يؤدى دوره المتوقع كقرض أخـيراً لبنوك فى حالة تعرض أحد هذه البنوك أو بعضها لأزمات سيولة.

٧/٢ - تحديد الضمانات التى يقبلها البنك :

سبق الاشارة الى تبويب القروض حسب انواع الضمانات، مع مراعاة أنه عندما يقوم البنك يمنح قرض مقابل ضمان عينى فإنه يراعى أن تكون قيمة الضمان أكبر من قيمة القرض والفرق بينهما يسمى الهامش أو " المارج " (*) وعادة تختلف نسب الهامش على الضمانات المختلفة من بنك لآخر، وذلك فى ضوء القواعد الاسترشادية التى يضعها البنك المركزى فى هذا الشأن، ويرجع هذا الاختلاف الى اختلاف تلك الضمانات من حيث سهولة التعريف، ثبات القيمة السوقية، ومدى قابليتها للتلف وغيرها من العوامل.

ويراعى فى الضمانات عدة اعتبارات أخرى، مثل وجود سوق للسلعة محل الضمان، وعدم القابلية للتلف بسهولة، وإمكانية تخزينها بتكلفة معقولة، وسهلة الجرد، وألا يكون قد سبق رهنها.

ويبقى الهامش دائماً موجود لأن المبلغ المستحق للبنك ليس فقط قيمة القرض ومكنه القرض وفوائده، بالإضافة الى ان هناك دائماً احتمال أن تنخفض قيمة الضمان إذا ما اضطر البنك لبيعه.

٨/٢ - معايير أهلية العميل للاقتراض :

ويعنى ذلك تحديد القواعد التى يتم بناء عليها تقييم قدرة العميل على رد القرض والفوائد فى الموعد أو المواعيد المحددة ومدى رغبته فى ذلك.

ويعتبر هذا العنصر من أهم عناصر سياسة الاقتراض حيث يتوقف عليه عنصر عملية الاقراض بأكملها من حيث إمكانية استرداد البنك لأمواله من عدمه، والمقصود بقدرة العميل هنا قدرته على سداد

---

*) سبقت الاشارة الى هذا المفهوم.

القرض وفوائده مـن إيـرادات نشـاط هـذا المقـترض وتشـمل القواعـد التى تحكم تقييم أهلية المقترض للاقتراض النواحى التالية :

٢/٨/١ – سمعة العميل.

٢/٨/٢ – مدى مكانة مركزه المالى.

٢/٨/٣ – مدى كفاية إيراداته لسداد القرض وفوائده.

٢/٩ – سجلات القروض :

حيث توضـع سياسـة الاقـراض النمـاذج والسـجلات المطلـوب استيفاؤها أو الاحتفـاظ بهـا ، مثـل طلـب القـرض، ومذكـرة استعلام عـن عميـل، ميزانيـات العمـلاء والحسـابات الختاميـة وعـدد السـنوات، تقـارير المراجـع الخـارجى، سـجل تـاريخى بنمـط العميـل فـى تسـديد القـروض فى الماضى، نماذج متابعة القروض.

٢/١٠ – نظام متابعة القروض وكيفية معالجة القروض المتعثرة :

وفى هذا الاطار تحدد سياسة الاقراض الاجراءات الواجب اتباعها ليس فقط فى منح القـرض ولكـن أيضـاً فـى متابعـة تحصيلـه وتحديـد أيـام التأخير المسموح بها لقبول الاقساط والحالات التى يجب التفاوض فيها مـع العميل المتأخر أو المتغير والحـالات الواجـب تحويـل الموضـوع للقضايـا والتقاضى وكيفية عرض وتبويب القروض المتغيرة على الادارة الأعلى.

٢/١١ – مكونات أخرى تشملها سياسات الاقراض :

بالإضافة المكونات العشرة السابقة لسياسات الاقتراض فى البنـوك التجارية، هناك عناصر ومكونات أخرى تشـملها تلـك السياسـات لعـل مـن أهمها :

٢/١١/١ - التسهيلات الائتمانية Line of Credit

وهى الحد الأقصى or Gredit Facilities للأموال التى يبدى البنك استعداده لمنحها للعميل خلال فترة زمنيـة محددة، غالبـاً اثنـى عشـر شهراً.

ويحتفظ البنك لنفسه بالحق فى إيقاف صرف التسهيلات عند تغير الحالـة الماليـة للمقترض، او عندمـا يسـتخدمها العميـل لغـير الاقـراض الممنوحة من اجلها وعندما يستعمل العميل جزء من هـذه التسـهيلات فهو يدفع عنه الفائدة المتفق عليها.

٢/١١/٢ - الارتباطات Stanby Commitment

حيث يحرر اتفاق مكتوب بين العميل والبنك يوضـح فيـه الشـروط والقيود ومسئولية كل من الطرفين تجاه الآخر، ويتضمـن وعـدا مـن البنـك لاقـراض مبلـغ معيـن خـلال فـترة محـددة يقبـل العميـل اقـتراض المبلـغ المسموح به ودفع فائدة وعمولة عن المبـالغ غـير المسـتعملة منـه، عـلاوة على ذلك غالباً ما تكون المدة الموضحة فـى الارتبـاط أكـثر مـن عـام فـى حين لا تزيد مدة التسهيلات عن عام. وتعد الفائدة أو العملوة المدفوعة عن المبالغ غير المقترضة تعويضاً للبنك نظير احتفاظه بالأموال - عاطلة لديه أو فى شكل شبه سائل لاعطائها للعميل عنـد الطلـب، ونظـير تحديـد سـعر الفائدة عن الأموال التـى يقرضـهـا فـى المسـتقبل. وليسـاعد ارتبـاط العميـل على تنظيم طرق التمويل لمشروعاته فى المستقبل مع معرفة أسعار الفائدة أو تكلفة التمويل.

٢/١١/٣ - الاعتمادات الدائرة Revolving Gredit

وتنشـأ بموجـب اتفـاق بيـن البنـك والعميـل، يشـمل الحـد الأقصـى الذى يمنح فى فترة محددة، غالباً أكثر من عام والشروط الايجابية والسلبية التى يلزم العميل بمراعاتها، وأسعار الفائدة على المبالغ المقترضة والمبـالغ

غـير المقترضــة، ومواعيـد دفعهـا. وهـى فـى ذلـك تشـبه التسـهيلات والارتباطات والقروض الطويلة الأجل، وتختلف الاعتمادات الدائـرة عنهـ فى انها تعطى العميل حرية الاقتراض والوفاء بالقرض واعادة الاقـتراض كما يشاء بشرط ألا تزيـد قيمـة مـا يمنـح لـه عـن الحـد الأقصـى الموضـح فى الاتفاق.

٤/١١/٢ - تصفية القروض : Loan Liguidation

شروط الوفاء بالنسبة لكل نوع من انواع القروض ولتطبيقها يجـب إيضاح طرق السداد الى العميل قبل منحه القرض والحصول على موافقتـه عليها فإذا لم يقبلها العميل فإما أن يتثنى من القـاعدة العامـة لسـبب معقـول أو يرفض طلبه، وتتبع بعض البنوك سياسة التصفيـة السـنوية للقـروض - فيما عدا القروض الانتاجية وقروض المشاركة - وتعمل هذه السياسة على رفـع درجـة سـيولة القـروض المصرفيـة ومـن ثـم سـيولة البنـك وتحسـين المركز الائتمانى للعميل.

٥/١١/٢ - الحـد الأدنـى لرصيـد المقـترض فـى البنـك Balances compens ating

حيث تطلب بعض البنوك من العملاء الاحتفاظ برصيـد معيـن مـن قيمة القرض كوديعة لديها ويرى البنك أن الاحتفاظ بهذه الأرصدة لن يغير العميـل فـى شـئ، حيـث أنـه دائمـاً مـا يكـون لديهـم أصـول نقديـة لمقابلـة مصـاريف التشغيل وإذا كان الحال كذلـك فمـن الواجـب اذا الاحتفـاظ بهـذه المـوال لـدى البنـك المقـرض الـذى يقـوم بالتسـهيلات والارتباطـات والاعتمادات والقروض، ويرى العميل أن هذه الأرصدة ما هى إلا طريقـة لرفع سعر الفائدة الحقيقى فمثلاً اذا اقترض الف دينار لمدة عام، بفائدة ٧٪ وكان الرصيد ٢٠٪ يكون سعر الفائدة الحقيقى ٨,٧٥٪.

٣- العوامل المؤثرة فى سياسات الاقتراض :

تتعدد العوامل المؤثرة فى صياغة سياسات الاقتراض لعل من أهمها :

١/٣ - الظروف والأوضاع الاقتصادية : Economec Conditions

حيث يتأثر الطلب على معظم أنواع القروض المصرفية بشكل مباشر بدورة النشاط الاقتصادى فى المجتمع، مع الأخذ فى الاعتبار أن دورة نشاط البنك تبدأ عادة قبل دورة النشاط الاقتصادى، إذ تبدأ إجراءات الاعداد للقروض قبل موسم الاقتراض كما تنتهى الدورة بعد الموسم بشهر أو شهرين.

كما تؤثر حالات الزواج والكساد وبشكل مباشر على حجم النشاط المصرفى فى مجالات الايداع والاقراض على السواء.

٢/٣ - موقع البنك : Localion of Bank

حيث يحدد موقع البنك لدرجة كبيرة نوعية وحجم الطلب على القروض الممنوحة.

٣/٣ - تحليل التكلفة والمخاطرة لعملية الائتمان :

يعتبر حجم الاقراض الممنوح من البنوك دالة لقدرة البنك على توفير الموارد اللازمة. وعلى البنك أن يقوم بتوفير هذه الموارد الى الحد الذى تكون فيه تكلفة آخر جنيه مودع تتبارى مع العائد الحدى من آخر جنيه مقرض أو مستثمر. ولكنما كبر حجم البنك كلما زادت لدى الادارة مرونة أكبر فى توظيف الموارد بصورة أفضل من البنوك الصغيرة. فالودائع الجارية تكلف البنك مجموعة من النفقات، وكلما ذات حجم الودائع كلما قل نصيب الجنيه من التكلفة وهكذا.

وتقوم البنوك بإستخدام فكرة تخصيص الأصول لوضع صورة متكاملة بين الحجم والتكلفة وتواريخ الاستحقاق بالنسبة لاستخدامات مختلفة الموارد.

وترجع أهمية الاعتماد على هذه الفكرة فى أنها تعتبر بمثابة اطار لتقييم الربحية لمختلف أوجه الموارد المتاحة ويتم ذلك فى اطار المعادلة الآتية :

العائد الصافى المتوقع = العائد الكلى من ائتمان - مصاريف التشغيل والادارة - المخاطر المقدرة.

ويمثل العائد الكلى المتوقع سعر الفائدة المتفق عليه علاوة على ما يحصله البنك من عمولات ومن عوائد فى العمليات نتيجة منح القرض.

وهذه العوائد من الصعب حصرها وقياسها. كما أن القرض له نفقات تشغيل، وحجم المخاطر يتمثل فى احتمال تعثر المدين فى سداد المتبقى من ديون، أو قيامه بسداد جزء منها، وتغيير سعر الفائدة مما هو منح القرض. وبالتالى يحدد البنك معدل المخاطر لكل نوع من أنواع النشاط. ويمكن لادارة البنك الاعتماد على معدل الفائدة مقارناً بالمخاطرة المنتظرة لصياغة الاطار الرئيسى للقرارات المتعلقة بمنح القروض.

خامساً : تحليل الائتمان وتقليل مخاطره :

لعل من الواضح أن البنك يقوم بعد دراسة العوامل المؤثرة فى سياسة الاقراض وأخذ الاعتبارات الواجب أخذها فى الحسبان عن منح القروض، فإن البنك يقوم بوضعه السياسة العامة للاقراض بمكوناتها. إلا أن عملية إصدار قرار منح القروض على مستوى الأفراد والشركات والمنشآت تحتاج عادة الى تقييم العوامل المختلفة المؤثرة على هذا القرار وتطلق على هذه العملية عادة عملية تحليل الائتمان.

ويسعى البنك من خلال عملية تحليل الائتمان الى تقييم مصادر المخاطر التى يتوقعها البنك والتى قد تعوق قدرة المنشأة على سداد القروض الممنوحة خلال فترة مستقبلية. ويتضمن ذلك دراسة مدى قدرة المنشأة فى الماضى على سداد قروضها أو الزاماتها تجاه الغير وكذا دراسة الحالة المالية والمعاملات مع الغير وتاريخ العميل فى الاعانة.

وتستند البنوك فى هذا المجال على عدد من العناصر الأساسية التى يطلق عليها Gredit Anatysis وهى :

١- سمعة العميل : Character

أو ما يسمى البعض بشخصية المقترض، ويمكن الحكم على شخصية المقترض من واقع عاداته الشخصية وطريقة معيشته وزملائه وأصدقائه ومعارفه وسمعته العامة فى المجامع المحيط به.

وتعرف السمعة من وجهة النظر الائتمانية مجموعة من الصفات التى اذا اتحدت تكون للشخص الشعور بالمسئولية قبل ديونه.

وتؤثر سمعة العميل فى قرار البنك فى منح الائتمان.

وللحكم على سمعة العميل يلزم للباحث الائتمانى التعرف على مجموعة من العوامل فى مقدمتها مدى انتظام العميل فى سداد مدفوعاته للغير من موردين أو بنوك ويمكن الاعتماد على المصادر التالية :

١/١ – البنوك التى يتعامل معها العميل :

٢/١ – الموردين الذين يقومون بالتوريد اليها.

٣/١ – نشرة الغرفة التجارية التى تصدر متضمنة أسماء التجار الذين أجريت عليهم بروتستات او توقفوا عن الدفع.

٤/١ – شهادة من الحكمة التجارية التى يقع فى دائرتها نشاط العميل تثبيت عدم توقيع بروتستات عليه خلال العام.

أما بالنسبة للمنشآت يضاف الى ذلك، قياس مدى كفاءة الادارة ومدى دقة نظام العمل بها، وطريقة إمساك حساباتها، ومدى تمسكها بالإمانة فى عرض منتجاتها والوفاء بإلتزاماتها المالية.

٢- المركز المالى للعميل Gapital

يعتبر المركز المالى للعميل من الناحية الائتمانية الضمان الذى يؤكد مقدرة المدين على الدفع فى الأجل الطويل.

ويعتمد البنك على هذا العامل فى استرداد حقوقه عند الضرورة فمن المعلوم أن الائتمان لا يمنح للعملاء على أساس أن الضمان هو وسيلة السداد فهى غالباً ما تكون من إيرادات المنشأة.

وتطلب البنوك عادة مجموعة من الحسابات المالية لعدة سنوات سابقة وخاصة حسابى المتاجرة والأرباح والخسائر، والميزانية العمومية حتى يمكن من خلالها تحليل مدى قدرة المنشأة على السداد فى المستقبل مستخدمة مجموعة من النسب المالية فى هذا المجال وفيما يلى اطار عام مبسط لتحليل قدرة المقترض وربحيته ومدى مكانته مركزه المالى :

١/٢ - قياس السيولة :

نسبة التداول = $\frac{\text{الأصول المتداولة (السائلة)}}{\text{الخصوم المتداولة (المستحقة الدفع خلال سنة)}}$

- نسبة السيولة = $\frac{\text{الأصول السائلة السريعة}}{\text{الخصوم المتداولة}^{(*)}}$

---

*) الاصول المتداولة ناقصاً المخزون السلعى.

٢/٢ - قياس كفاءة رأس المال العامل :

- معدل دوران المخزون = $\frac{\text{المبيعات (بالتكلفة)}}{\text{متوسط المخزون}}$

- متوسط فترة التحصيل = $\frac{\text{أرصدة المدينين × ٣٦٠ يوم}}{\text{المبيعات الآجلة السنوية}}$

٣/٢ - ملائمة رأس المال (التناسب بين الملكية والمديونية) :

- معدل التمويل بالقروض = $\frac{\text{الديون}}{\text{إجمالى الأصول}}$

- معدل الديون الى حق الملكية = $\frac{\text{الديون (على الشركة)}}{\text{الأموال المملوكة}}$

٤/٢ - مستوى النشاط :

- معدل دوران الأصول الثابتة = $\frac{\text{المبيعات}}{\text{الأصول الثابتة}}$

- معدل العائد على إجمالى الأصول = $\frac{\text{المبيعات}}{\text{إجمالى الأصول}}$

٥/٢ - الربحية (ربحية الأموال) المستثمرة :

- معدل العائد على حق الملكية = $\frac{\text{الأرباح}}{\text{إجمالى الأموال المستثمرة}}$

٣- المقدرة على الدفع : Gapacity

وتعنى المقدرة على الدفع، سداد الأقساط أو الدين فى الموعد المحدد، ويجب تحليل عدة عوامل فى مقومات كيفية التحكم فى المصروفات والمدفوعات وتقدير التدفقات النقدية الداخلية والخارجية.

٤- الظروف المحيطة : Conditions

حيث تؤثر الظروف المحيطة بالعمل فى المخاطرة الائتمانية إذ يتأثر منح الائتمان بالتقلبات الاقتصادية والاجتماعية، ويلزم للباحث الائتمان البنوك بظروف الصناعة أو أى نشاط وتحديد اتجاهات أى تقلبات مستقبلة ومن ناحية أخرى ينصرف البنك على ظروف المنافسة القائمة ومدى تأثيرها على نشاط العميل، ومدى تكيف مع تلك الظروف.

٥- الضمانات : Collateral

وقد سبق تناول ضمانات القروض المختلفة.

سادساً : التفاوض على القروض :

بعد وضع السياسة الاقراضية، وتحليل الائتمان للتقليل من مخاطر القروض، تصبح هناك ما يسمى بمتغيرات لقرار القرض والتى تكون موضح تفاوض بين البنك والعميل.

فإذا كان طلب القرض يتفق مع سياسات الاقراض واتضح من التحليل الائتمانى أن القرض لا يتعرض لمخاطر فإن المسئولين عن القروض فى البنك لابد وأن يقرروا ما اذا كان القروض درجة أولى (مميزة) Prime أم لا . ويعتبر القرض Prime اذا كان العميل كبيراً وكان حسابه مع البنك مربحاً وكانت مخاطر القرض صغيراً، وكانت مصاريف خدمة القرض تمثل نسبة صغيرة من القرض.

في هذه الحالة يصبح التفاوض بين البنك والعميل يقوم على أساس القرض فائدة درجة أولى (مميز) Prime ، كما ان البنك لا يعد على الحد الأدنى من الأرصدة التعويضية Compensating Balamcos في الحساب الجارى.

والتفاوض على القرض يكون مختلف لو النتائج كانت عكس ذلك، وعلى سبيل البنك قد يكون تفاوض البنك مع العميل على أسعار فاتورة أعلى قليلاً من سعر الفائدة المميز، وإذا وافق هذا المقترض على أرصدة تعويضية أعلى، كل ذلك وغيره يمكن ان يحدث فى حالة قرض لا يعتبر درجة أولى.

وهكذا تكون توجيهات التفاوض بين البنك والعميل فى اطار المتغيرات الخاصة بقرار القرض.

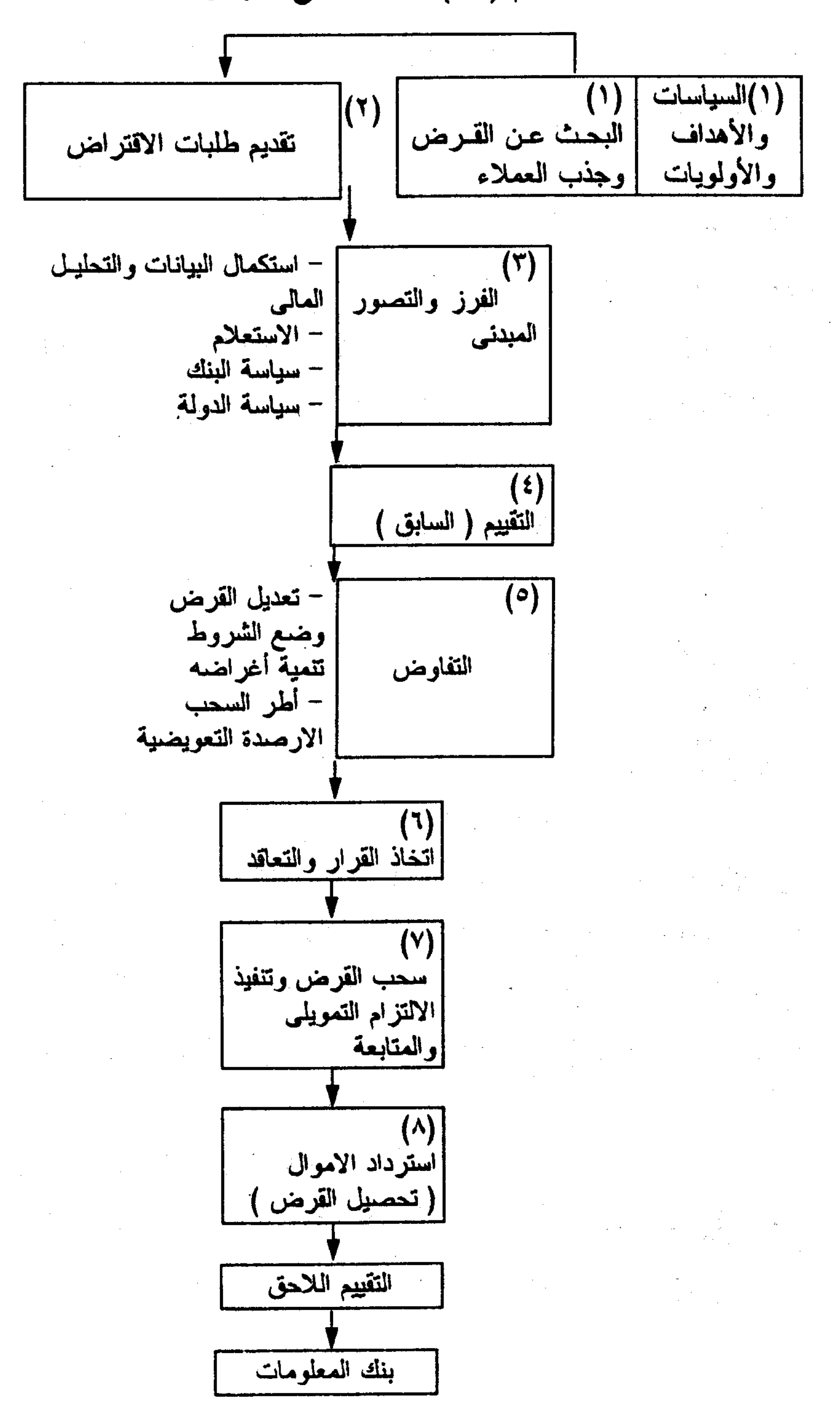
مع الاشارة الى ان متغيرات قرار القرض تتغير عبر الزمن. فمثلاً عندما يواجه البنك طلباً قوياً على القروض فإنه قد يرفع سعر الفائدة المميز – اذا كانت له الحرية فى ذلك – أو أن يزيد الأرصدة التعويضية المطلوبة وهكذا تتغير آلية التفاوض بين البنك والعميل.

وفى ضوء هذا التحليل يتم القيام بتصورات عن البدائل المختلفة الممكن التفاوض عليها لمقابلة احتياجات العميل وظروفه واحتياجات البنك وظروفه ويتناول – التفاوض عادة حجم التمويل ومدته، وترتيبات خدمة العملية – فإذا كان التمويل المطلوب كبيراً فربما يكون احد البدائل هو تدبير تجمع مصرفى للقيام بالعملية.

سابعاً : إجراءات منح القروض :

لعل التحليلات السبقة تمكننا من تصور اجراء منح القروض أو القرض، أى الخطوات التى تتبع لمنح قرض يعبر عنها الشكل التالى :

شكل رقم (١٣) خطوات منح القرض



ويتضح من الشكل أنه فى اطـار السياسـات الاقراضيـة والأهـداف والأولويات تتم الخطوات التالية :

١- **البحث عن القرض وجذب العملاء** : حيث مـن المتوقـع أن تكـون المبادرة من البنك فـى جذب العمـلاء والبحـث عـن القـرض لتسـويق القروض.

٢- **تقديم طلبات الاقتراض** : وتقدم علـى نمـاذج الطلبـات المعـدة لذلـك ويجـب ان تكـون صالحـة لادخالهـا الحاسـب الآلـى لتكويـن بنـك المعلومات.

٣- **الفرز والتصور المبدئى** : وتبدأ عملية الفرز فور تقديم الطلبات للتنقية المبدئية للطلبات المقبولـة والمسـتوفاه البيانـات حيث يطلب استكمال المستندات وتبدأ عملية التحليل الائتمانى، واجراء الاستعلام فى ضـوء سياسة البنك وسياسة الدولة.

٤- **التقييم (السابق)** : وتتم فيها وضع نتائج التحليل والاستعلام وعمل تقدير عن المنافع والتكاليف من منطق معايير التقييم المعترف بها مـن ادارة البنك والذى يقوم بالتقييم شـخصـى أعلـى فـى المستوى الادارى عن الشخص الذى قام بالتحليل.

٥- **التفاوض** : وقد تمت الاشارة اليه سابقاً، فالبدائل هى محـدد التفـاوض الذى يجب أن يتم على أساس " أنا اكسب وانت تكسـب " وليـس علـى أساس " أنا أكسب وانت تخسر ".

٦- **اتخاذ القرار والتعاقد** : بعد التفاوض تبدأ إجراءات التعاقد دون وضـع شروط جديدة ويكون المستشار القانونى جاهزاً بالعقد للتوقيع.

٧- **سحب القرض وتنفيذ الالتزام التمويلى والمتابعة** : حيـث تبـدأ عمليـة سحب القرض دفعة واحدة أو على دفعات ويتم تنفيذ الالتزام التحويلى

مع متابعة القرض بضمان التزام العميل بالشروط الموضوعية ويجب على البنك وضع نظام للمتابعة الدورية.

٨- **استرداد الأموال :** عند استحقاق الأصل والأقساط، يتم تحصيل القرض.

٩- **التقييم اللاحق :** والتقييم هنا لمعرفة ما اذا كانت الأهداف الموضوعية قد تحققت ومعرفة نقاط الضعف لتلافيها مستقبلاً.

١٠- **بنك المعلومات :** ومن الواجب إدخال تلك المعلومات فى بنك المعلومات فى الملفات والسجلات أو وضعها فى الحاسب الآلى لاستدعائها والعودة الى البداية الأولى التى يتم رسم فيها السياسات ووضع الأهداف والأولويات.

ومن ناحية أخرى يمكن تصور شكل توضيحى آخر لخطوات منح القروض يوضح فيه تتابع الخطوات خلال الأقسام الادارات ذات الاختصاص :

شكل رقم (١٤)

العميل
يتقدم بطلب القرض

مدير القروض
المناقشة الشخصية بخصوص المبالغ وطريقة السداد واغراض القرض، والحصول على القوائم المالية

قسم الائتمان

تحليل القوائم المالية	تسجيل التحليل على كشوف مقارنة	تجميع المعلومات العامة	الاستعلام والتحريات الخارجية	تعديل سجلات البنك على ضوء البيانات المقدمة

تجميع ما تقدم فى ملف الائتمان

ملف الائتمان

مدير القروض
(أ) مجلس الادارة فى حالة المبالغ الكبيرة تبعا للسياسة الموضوعة أو (ب) اللجنة الفرعية

اخبار العميل بالقروض والتسهيلات الممكنة وطريقة السداد والنوع المقبول والضمان وسعر الفائدة.

العميل
تحرير عقد القرض

ولعل من الواضح أن الخطوات التفصيلية تنتهى بإبلاغ العميل بقرار البنك بخصوص طلبة ومن هنا يظهر بوضوح الارتباط التام بين قسمى القروض والائتمان فيتسلم قسم القروض الطلب ويحوله الى قسم الائتمان بعد التصرف على المبالغ المطلوبة ومصادر الوفاء والاغراض من القرض. ويقوم قسم الائتمان بدراسة طلب العميل، وينتهى الى كتابة التقرير الائتمانى ويتكون ملف الائتمان ويعرض بعد تكملته على الجهة المختصة طبقاً لسياسة الاقراض ومراعاة توزيع الاختصاصات مثل العضو المنتدب، والمدير العام ونائب المدير العام ومدير الفرع ومدير القروض أو لجنة القروض أو مجلس الادارة لإصدار القرار النهائى بشأنه، وينتهى الأمر بإبلاغ العميل بالقرار والتعاقد ويحتفظ العقود لدى البنك تخلف العميل الائتمانى. حيث يرجع اليه فى عملية المتابعة والتنظيم.. حيث تنتهى بالسداد أو اللجوء للقضاء.

ثامنا : نماذج ائتمانية أخرى :

مع تطور الائتمان وتعدد انواعه ظهرت العديد من النماذج المتطورة للائتمان يحسن عرض أهمها فى التحليل التالى :

١- خطابات الضمان : Letter of Guarantee

يعرف خطاب الضمان المصرفى بأنه " تعهد يلزم بمقتضاه البنك أن يدفع مبلغاً الى شخص معين نيابة عن طرف ثالث ضماناً لتنفيذ غرض معين خلال مدة معينة.

ويصدر البنك خطاب الضمان بناء على طلب العميل وقد يطلب البنك من عميله نسبة تأمين نقدى يتم دفعها نقداً أو خصمها من حساب طرفه. ويطلب البنك توقيع العميل على كمبيالة بالقيمة المتبقية تستحق عند الطلب ويحتفظ بها البنك لديه ما دام خطاب الضمان سارى المفعول ويعيدها البنك الى العميل عند انتهاء خطاب الضمان ورده الى البنك.

ووظيفة خطاب الائتمان، وظيفة اقتصادية هامة، فهو بمثابة ائتمان يمنحه البنك للعملاء لتنفيذ التزاماتهم تجاه الغير، وزيادة حركة النشاط الاقتصادى دون تعطيل الأموال.

وهناك عدة أنواع لخطابات الضمان هى :

١/١ - خطاب ضمان ابتدائى:

ويصدر عند تقدم العملاء للمناقصات لتنفيذ أعمال انشائية أو توريد بضائع او تقديم خدمات وهو دليل لدفع مبلغ نقدى من العميل وقد يقوم البنك بإصدار أكثر من خطاب ضمان ابتدائى لعميل معين عند كل مناقصة معينة.

٢/١ - خطاب ضمان نهائى :

عند رسو العطاء على أحد المتقدمين للمناقصة تطلب الجهة صاحبة المشروع منه تنفيذ شروط المناقصة تقديم خطاب ضمان نهائى خلال فترة محددة. ويعتبر البنك المصدر لخطاب الضمان ملزماً بدفع قيمته للجهة الصادر لصالحها خلال الفترة المحددة فى الخطاب ولذلك تقوم بعض البنوك بمطالبة العميل بالتوقيع على تعويض عام منه للبنك يتعهد العميل بموجبه بتعويض البنك عن جميع الأفراد التى قد تنجم عن تقديم خطاب الضمان علاوة على فوائد التأخير أو آية مصاريف أخرى. كما يتضمن تفويض العميل للبنك بدفع قيمة خطاب الضمان الى الجهة الصادر لصالحها دون الرجوع اليه.

٣/١ - خطاب الضمان المصرفى :

ويصدر هذا الخطاب من بنك محلى لضمان خطاب مقابل صادر من بنك أجنبى.

وعلى سبيل المثال، عندما تتقدم شركة مقاولات أجنبية لتنفيذ عملية معينة فى الكويت، ولما كانت لائحة المناقصات توجب ضرورة تقديم خطاب ضمان من بنك محلى. تلجأ الشركة الى بنك فى دولتها لإصدار خطاب بإسمها لصالح بنك فى الكويت والذى يتولى بدوره اصدار خطاب ضمان باسم الشركة لصالح الجهة التى تتقدم اليها بالعطاء وذلك بضمان خطاب الضمان الصادر لصالحه من البنك الاجنبى. والعكس صحيح لو كانت شركة مقاولات تسويقية تقوم بذلك فى بلد آخر.

١/٤ - خطاب ضمان لدفعات مقدمة :

فى بعض الأعمال يتسلم المقاول، جزءاً من قيمة العطاء مقدماً من الجهة صاحبة المشروع تمهيداً للبدء فى تنفيذ العملية المسندة اليه وفى هذه الحالة يطلب ممن رسا عليه العطاء تقديم خطاب ضمان مصرفى لصالح الجهة التى تقوم بتسليمه الدفعات المقدمة حفاظاً على حقوقها فى حالة عدم تنفيذ العملية وغالباً ما يطلب البنك من الجهة صاحبة العملية أن تقوم بدفع الدفعات المقدمة بموجب شيكات تصدر لأمر البنك مصدر خطاب الضمان حتى يستولى بدوره متابعة صرف الدفعات المقدمة، ويتقاضى البنك عن هذا الشرط فى حالة ما اذا كان العميل موثوقاً فيه نظراً لمكانة مركزه المالى.

<u>٢ - البيع التأجيرى Hirepurchase</u>

يعتبر أحد أنواع البيع بالتقسيط حيث يتم دفع قيمة السلع على أقساط خلال المدة وفقاً لترتيبات خاصة ولكنه يختلف عن البيع بالتقسيط فى أن البنك يمول البائع وتتبنى فكرته على قيام المشترى بسداد قيمة السلعة وأرباح البنك خلال فترة التأجير التى تكون فيها السلعة ملكاً للبنك. مع ضرورة الاشاره الى أن عمليات البيع التأجيرى ترتبط بدراسات

مستفيضة للسوق والمستهلكين وحاجاتهم ورغباتهم وعلاقاتها بقدراتهم الشرائية.[١]

٣- التمويل التأجيرى Leasing

ويعنى التمويل التأجيرى أو التأجير التمويلى قيام البنك بتحويل شراء مجموعة معينة من الأصول الثابتة أو المنقولة والقيام بتأجيرها للغير لفترة معينة، ووفقاً لشروط محددة. وقد شجع هذا النظام البنوك على الاسهام فى مشروعات أكثر، وقد قامت بعض البنوك الأخرى فى فرنسا والولايات المتحدة والمملكة المتحدة بإنشاء شركات مصرفية تابعة للبنك لأداء هذه الخدمة.

ويحمل التأجير التمويلى أو التمويل التأجيرى مزايا للبنك أهمها، وفرة الربح، واستكمال وظيفة الاقراض، حيث يعتبر بمثابة قرض يعمل تحت اشراف البنك، بالإضافة الى أن هذا النظام يؤدى الى جذب عملاء جدد للبنك.

وأيضاً يحمل التأجير التمويلى أو التمويل التأجيرى لمنشآت الأعمال مزايا، مثل رخص عملية التأجير وعدم تأثير عمليات التأجير على القروض الأخرى المتاحة للإقراض للمنشأة، بإعتبار أن الأصول المؤجرة هى ضمان المؤجر ولا تدخل ضمن أصول المنشأة هذا بالإضافة الى أن معاملة القيمة التأجيرية خصماً على الأرباح يتيح للمنشأة مميزات ضريبية خاصة، ويمكن للمنشأة من تخطيط مواردها بطريقة منتظمة وغيرها من المزايا. ويحمل الاعتماد التأجيرى، مزايا للمجتمع، حيث كان بمثابة دعم كبير للأنشطة الصناعية وزاد من النشاط التسويقى للآلات والمعدات والسلع الأخرى، ورغم كل ذلك لا يخلو نظام الاعتماد التأجيرى من عيوب ومشاكل أهمها : صعوبة حساب قسط التأخير، عدم المرونة

---

١) د. طلعت أسعد عبد الحميد ، مرجع سابق ص ١٥٨ - ١٥٩.

التى يواجهها كل من المستأجر والمؤجر لارتباطهما بشروط التأجير لمدة معينة يكون فيه الأصل تحت تصرف المشتأجر، ومن ناحية أخرى التطور السريع فى التكنولوجيا الذى يمكن أن يصيب المستأجر والمؤجر بأضرار عالية مثل الانخفاض الشديد لقيمة الأصول القيمة فى السوق.

وتتعدد صور الاعتماد الايجارى ، لعل كمن أهمها :

١/٣ - **التمويل التأجيرى المنقول** : الذى من طريقه يتم تمويل التجهيزات المهنية اللازمة للصناعة والتجارة والمهن الحرة ووسائل الاشغال العامة وأدوات المناولة والوارى والحسابات الآلية والأجهزة الطبيعية، وتملك السيارات وسفن النزهة.

وتتراوح مدة العمليات من ٢-٥ سنوات ولا يخفى ما تقدمه هذه الاعتمادات من خدمات أو مزايا.

٢/٣ - **التمويل التأجيرى العقارى** : وتستخدم فى بناء العقارات والمكاتب والمستودعات والمصانع والمستشفيات ودور العلم والجامعات والفنادق وتبلغ مدة التأجير ما بين ١٥ - ٢٠ سنة.

٣/٣ - **التمويل التأجيرى الصناعى** : وبمقتضاه يقيم البنك مشروعاً صناعياً كاملاً مستقلاً بذاته برأسمال مستقل بهدف تأجيره، وبعد موفقاً لدراسات فنية متخصصة، مع التأكد من ان العميل يمثل مركزاً طليقاً فى مجال مهنته. وان الاستثمار هو فى مشروعات تتميز بالاستقرار الفنى ولا يهددها التطور الفنى السريع مثل مشروعات الكيمياء العضوية والحاسبات الالكترونية والدرفلة ومعامل السكر والزجاج والأسمنت.

٤/٣ - الاعتماد الإيجارى الدولى : وتستخدم هذه الاعتمادات فى الاشتراك فى مجموعات دولية لتمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن وانشاء شركات تابعة.

٤- الائتمان الاستهلاكي : Concumer Credit

وهى كافة القروض الممنوحة للأفراد بغرض تسهيل شراء السلع والخدمات للاستهلاك النهائى. ومن الواضح تعمل على ملء الفجوة بين الانتاج والاستهلاك حيث تشجع المستهلكين على شراء السلع المعمرة وقد اثبتت الدراسات أن نحو ٨٢٪ من الائتمان الاستهلاكى يقوم على أساس وقفة فى شكل أقساط.

وتجدر الاشارة الى أن البنوك الأمريكية تمنح خمس أنواع من هذه القروض هى قروض شراء السيارات، وشراء المنازل السياحية، ووحدات المعيشة المتحركة، وقروض تشطيبات المنازل أو تحسينها وبطاقات الائتمان.

ولعل من الواضح أن الائتمان الاستهلاكى وسيلة من وسائل واجهة الكساد وهذا هو سبب نشأته منذ الثلاثينات ومن أهم صور الائتمان الاستهلاكى هو بطاقات الائتمان.

بطاقات الائتمان : Creditcard

وهى عبارة عن بطاقة من البلاستيك بحجم بطاقة اثبات الشخصية تتيح لمن اصدرت بإسمه الحصول على الائتمان الذى يطلبه، وبموجبها يتمتع العميل بالحصول على شراء بضائع من المتاجر أو التمتع ببعض الخدمات. على أن يقوم العميل بسداد قيمة ما يشتريه الى البنك خلال أجل معين وبدون فوائد أو مصروفات، إذا كان حسابه يسمح بذلك، أم إذا لم يسمح فإنه ينحمل فوائد عمولات، وأيضاً اذا قام بالسداد بعد الموعد المقرر فإنه يتحمل معدل فائدة يصل الى ٢٪ شهرياً فى بعض البنوك.

وقد طبق هذا النظام فى جميع أنحاء العالم ونجح نجاحاً منقطع النظير. وقد ادى الى تفصيلها فى التعامل من جانب منشآت التجزئة الكبرى والمتوسطة والصغيرة، حيث تحملت البنوك من هذه المنشأة عبء

اجراء بحوث الائتمان من أصحاب البطاقات الائتمانية، هذا فضلاً عن تحمل البنك لمخاطر الائتمان.

ومن الواضح أنها تحمل العديد من المزايا لمستخدمى البطاقات، حيث تحمل الراحة ومرونة التعامل، وتتراوح مدة الائتمان من ٢٥ – ٥٥ يوماً دون تحمل أعباء مالية، وتحمل مزايا للمتاجر المشتركة فى النظام، حيث تساعد على جذب مزيد من العملاء، والتعامل المضمون والبدء بتحصيل المزيد من الإيرادات سواء من نسب الخصم الممنوحة للبنك والفوائد المحصلة من العملاء.(١)

وتتلخص خطوات التعامل ببطاقات الائتمان فى الآتى :

يقوم الشخص الذى يرغب فى الحصول على هذه البطاقة بتعبئة طلب تصدره شركة متخصصة فى اصدار بطاقات الائتمان ولنفرض أنها شركة... تقوم الشركة بتقييم طلب وبناء عليه تصدر له بطاقة ائتمان بحد سحب معين يتم تحديده بناء على المعلومات الواردة فى طلبه. ويتم ادخال هذه المعلومات فى نظام الكمبيوتر الخاص بالشركة.

بعد ان يستلم الشخص البطاقة (ويكون محفوراً عليها اسمه، ورقم البطاقة، تاريخ ابتداء وانتهاء صلاحية البطاقة) يقوم بالتوقيع خلفها فى المكان المخصص لذلك.

* **<u>مثال تطبيقى</u> :** لنفرض أن هذا الشخص قام بشراء تلفزيون مثلاً من أحد المحلات ببريطانيا بمبلغ (١٥٠٠) وقرر أن يسدد هذه القيمة بإستخدام بطاقة، وبالتالى فإن ما يلى هو ما سيحدث فى لحظة الشراء الى أن يقوم صاحب البطاقة بتسديد قيمة التلفزيون.

(1Sournal of Banking, American Ban. K ers Assoc. (ABA), August, 1976, P.60.

١) يقوم البائع بوضع البطاقة فى جهاز خاص يكون موصل بجهاز الهاتف، حيث يقوم هذا الجهاز بقراءة المعلومات المسجلة على الشريط المغناطيسى (وهى معلومات خاصة بالبطاقة)، ويرسلها الى كمبيوتر فرع شركة Amex فى المنطقة التى يوجد بها المحل، يقوم الكمبيوتر بالتأكد من أنه ليس هناك تبليغ عن ضياع هذه البطاقة وأيضاً يقوم بالتأكد من ادارة المسحوبات على هذه البطاقة التى تمت خلال هذا الشهر مضافاً اليها قيمة التلفزيون لم تتجاوز الحد المسموح به شهرياً.

٢) فى حالة أنه يكون كل شئ سليم بالنسبة لهذه البطاقة، فإن كمبيوتر شركة Amex يرسل معين يفيد سلامة البطاقة ويظهر هنا الـ على شاشة الجهاز. يقوم بعدها البائع بالطلب من صاحب البطاقة بالتوقيع على الفاتورة ويقارن توقيعه مع التوقيع الموجود خلف البطاقة ثم يعطيه نسخة من الفاتورة.

٣) يقوم صاحب المحل بإرسال الفاتورة الى فرع شركة Amex فى منطقته لتحصيل قيمتها، شركة Amex فى هذه الحالة ستدفع قيمة الفاتورة مخصوماً منها نسبة معينة ولنفترض جدلاً أنها ٥٪ أى أن صاحب المحل سيستلم (١٥٠٠ - ٥٪). هذه النسبة تكون ثابتة لأى مبلغ وتفرضها الشركة ١٤٢٥ ، والشركات الأخرى التى تصدر بطاقات الائتمان على المحلات التى تقبل البيع ببطاقات الائتمان.

السؤال الذى يتبادر الى الذهن هنا هو لماذا ترضى المحلات أن تبيع جزء من بضائعها مقابل بطاقات الائتمات المختلفة وأن يتم خصم نسبة من قيمة هذه المبيعات؟ الجواب هو أن هذه المحلات لا تريد أن تخسر زبائنها الذين يرغبون فى تسديد ثمن مشترياتهم بإستخدام البطاقة وبالتالى أن يخسر ٥٪ من قيمة ما باعه لهو أفضل له فى أن يخسر

زبون أو حتى زبـائن فـى حالـة عـدم قبولـه لتسـديدهم بإستخدام بطاقـة الائتمان.

٤) لنفترض أن عملية شراء التلفزيون قد تمت فى ١٩٩٢/٥/١ وأن شركة Amex ترسل الفواتير فى ٢٥ من كـل شـهر الـى أصحـاب البطاقـات لتسديد قيمة ما سحبوه على بطاقاتهم. وبالتالى فإن هذا الشخص سيتسلم فاتورة شركة Amex فى ١٩٩٢/٥/٢٥. إذن هناك ٢٥ يوم تقريباً بين شراء للتلفزيون وبين مطالبته بتسديد ثمنه وهذه الفترة تعتبر فترة ائتمان Credit تم منحها للشخص من الشركة المصدرة للبطاقة وهذا الائتمان يكـون بـدون سـعر فـائدة (بعكـس الائتمـان المقـدم مـن البنـوك عـادة) لصاحب البطاقة ولكن الـذى يدفـع الفـائدة هـو صـاحب المحـل (راجـع خطـوة رقـم ٥). لهـذا السـبب فـإن كثـير مـن النـاس يفضلـون شـراء حاجياتهم بإستخدام بطاقة الائتمان ولأنهم ليسوا مطالبين بتسـديد قيمتهـا حالاً. ومما هو جدير بالذكر أن فترة الائتمـان قـد تكـون أكـثر مـن ٢٥ يوماً " فمثلاً لو كانت عملية البيع قد تمت فـى ١٩٩٢/٥/٢٤، فإنهـا لـن تظهر فى الفاتورة التى ستصدرها Amex فى ١٩٩٢/٥/٢٥ والسـبب هو أن شركة Amex لن تكون قد استلمت الفاتورة من صاحب المحـل بعـد. إذن سـتظهر فـى الفـاتورة التـى سـتصدر فـى ١٩٩٢/٦/٢٥، وفى هذه الحالة يكون صـاحب البطاقـة قـد حصـل علـى ائتمـان لشـراء تلفزيون مدته تقريباً ٣١ يوماً (بدون أى سعر فائدة).

الفصل الخامس

إدارة استثمارات محفظة الأوراق المالية

أولاً : معنى الاستثمارات فى البنوك التجارية الشاملة.

ثانياً : مكونات محفظة الأوراق المالية.

ثالثاً : أنواع الاستثمارات.

رابعاً : أولويات الاستثمار فى الأوراق المالية.

خامساً : مخاطر الاستثمار فى الأوراق المالية.

سادساً : القواعد الأساسية لوضع سياسات واستراتيجيات الاستثمار فى البنوك التجارية الشاملة.

سابعاً : العناصر المحددة والمؤثرة فى صياغة سياسات واستراتيجيات الاستثمار.

ثامناً : خدمات البنوك التجارية الشاملة فى مجال الأوراق المالية.

الفصل الخامس
إدارة استثمارت محفظة الأوراق المالية

تحظى إدارة عمليات الاستثمار فى البنوك التجارية باهتمام متزايد فى الوقت الحاضر، حتى أنه لا يمكن تصور أن يخلو أى هيكل تنظيمى لبنك تجارى من وجود وحدة ادارية على مستوى ادارة أو قسم تختص وتتولى تنفيذ كافة العمليات الخاصة بالأنشطة الاستثمارية للبنك، وهى فى حقيقيتها .. ادارة لمحفظة الأوراق المالية، أو ادارة محفظة الاستثمارات.

ويقتصر التحليل هنا على العمليات المصرفية والجوانب المختلفة لإدارة محفظة الأوراق المالية المملوكة للبنك على أن يترك التعامل مع كل ما يتعلق بإدارة الأوراق المالية المملوكة لعملاء البنك للفصل السادس الخاص بإدارة عمليات أمانة الاستثمار.

مع الاشارة الى أن الواقع العملى يشير الى أن البنوك الكبرى ينقسم نشاطها الى قسمين رئيسين أحدهما يتولى كافة العمليات المصرفية الخاصة بالبنك التجارى، بما فى ذلك محفظة الأوراق المالية المملوكة للبنك، اما الثانى فيختص بأمانات الاستثمار Trust Department ويتولى خدمة الأوراق المالية المملوكة للعملاء بالإضافة الى ادارة الأموال الخاصة بهم بما فى ذلك محفظة الأوراق المالية الخاصة بهؤلاء العملاء وغيرها من الخدمات الأخرى فى هذا الاطار.(*)

وعند التعامل مع ادارة عمليات الاستثمار الخاصة بالأوراق المالية المملوكة للبنك التجارى، لابد من الاشارة الى أن تلك العمليات لابد أن تتم فى اطار سياسات الاستثمار تضع الادارة العليا فى البنك بل وتضع

---

*) انظر الفصل السادس.

الاستراتيجية الملائمة التى يجب اتباعها فى هذا المجال وهى من أهم الأمور التى تشغل بال الادارة المصرفية.

وهذا المدخل يجعلنا نتطرق الى العديد من الموضوعات (*) لعل من أهمها :

أولاً : معنى الاستثمارات من خلال البنوك التجارية الشاملة : Imvestment

يقصد بالاستثمارات الخاصة بالبنوك التجارية بأنها تلك الاستثمارات التى لا تعتبر من الاحتياطى الوقائى للسيولة وبالتالى يخرج عن هذه المفهوم، إذون الخزانة والأوراق الحكومية التى تكون الاحتياطى الوقائى للسيولة. فالاستثمارات التى نتناولها فى هذا الفصل هى تلك التى تتم بعد توفير متطلبات السيولة وبعد منح القروض المطلوبة، فهى استثمارات للأموال الفائضة، مع الاشارة الى أنها لا تقل أهمية عن التوضيحات الأخرى كالقروض.

ورغم ذلك فإن الاستثمارت بمعنى استخدام الأموال التى يوظفها البنك فإن شراء أوراق المالية وهى الأسهم والسندات وغيرها بهدف تحقيق عائد تختلف عن القروض من عدة نواح :

١- فى حالة الاقتراض نجد أن المقترض هو الذى ينشئ القرض فى حالة الاستثمارات فإن البنك هو الذى ينشئ العملية بالدخول فى أسواق المال للشراء أو البيع.

٢- فى حالة القروض يكون البنك هو الدائن الأساسى أما فى حالة الاستثمار فإن البنك يكون واحد من عديد من الناس.

---

*) تقتصر المعالجة هنا على العمليات التى على النطاق المحلى أما العمليات الأخرى تعالج فى الجزء الخاص بالعمليات الخارجية للبنوك التجارية فى الفصل الثالث عشر، والرابع عشر.

٣- يحمل القرض معه مفهوم الاحتفاظ بشئ لمدة صغيرة نسبياً على أساس أن المبلغ سيرد بقيمته، أما الاستثمار فإن الهدف منه الحصول على تدفق سنوى لمدة طويلة تميل أن يتم استرداد الأصل.

٤- فى الاقتراض المصرفى علاقة شخصية من المقترض والبنك أما الاستثمار المصرفى فإنه لا توجد مثل تلك العلاقة الشخصية.

ومن ناحية أخرى أن التميز الوحيد بين حساب الاستثمار فى البنك وبين الاحتياطى الوقائى هو مسألة تاريخ الاستحقاق مع افتراض نفس درجة جودة الأوراق المالية وقابليتها للبيع، فحساب الاستثمار بالطبع يحوى أوراقاً مالية تحمل قدراً أكبر من الخطورة عما يحويه المستثمر تحت بند الاحتياطى على أساس أن الهدف من الاستثمار المصرفى هو تحقيق أرباح، فإذا اعتبر البنك أن الأوراق المالية المستحقة فى ظرف ستة شهور احتياطى وقائى فإن الأوراق المالية التى تستحق بعد ذلك تصنف على أنها (حساب استثمار).

ويمكن القول أن التمييز بين المفهومين فى تغير دائم، فسندات حكومية تستحق بعد عشر سنوات تعتبر اليوم حساب استثمار، اما بعد تسع سنوات ونصف منه فإن تلك السنوات تصنف على انها احتياطى وقائى.[١]

ومن الناحية العملية، كثيراً ما يشار الى الاستثمارات فى البنوك التجارية على أنها تلك الأصول التى تكون الاحتياطى الوقائى وحساب الاستثمار واللفظ الشائع المستخدم ليعبر عن ذلك هو " محفظة الأوراق المالية ".

والآلية التى تحكم الاستثمارات الخاصة بمحفظة الأوراق المالية هى الموازنة بين الربحية والسيولة ولذلك، لابد أن تتقسم تلك الاستثمارات بين استثمارات قصيرة الأجل واستثمارات طويلة الأجل بنسبة معينة

---

١) يمكن الرجوع الى د. سيد الهوارى ، مرجع سابق ص ١٦١ - ١٦٣.

حيث أن تباين العناصر الاستثمارية للمحفظة يقلل من مخاطرها الاستثمارية وبالتالى فإن البنك يلجأ الى التنويع للتخفيف من حدة التناقض بين الربحية والمخاطر.

ثانياً : مكونات محفظة الأوراق المالية Investment Protfolio

تتكون محفظة الأوراق المالية فى البنوك التجارية من أوراق متنوعة من حيث النوع والحقوق وكذلك من حيث جهة الاصدار، وتتفاوت هذه الأوراق من حيث العائد والسيلوة والضمان وتواريخ الاستحقاق وامكانية التسويق وعمله الاصدار، ودرجة المخاطرة والحقوق المرقبة (حقوق التجويل وحقوق الشراء بالنسبة للسنوات) وغيرها.

وعلى وجه التحديد تشتمل محفظة الأوراق المالية على ما يلى :

١- الأوراق المالية المقيدة أو المسعرة فى سوق الأوراق المالية. (*)

وهذه الأوراق هى :

١/١ - أذونات الخزانة Treasury Bill

٢/١ - سندات أو صكوك حكومية Goverment Bonds

٣/١ - سندات مضمونة من حكومات Government Guaranted Bonds

٤/١ - سندات الشركات Gorporate Bonds

٥/١ - أسهم الشركات المساهمة (*) Stockshares

ويلاحظ ان هذه الأوراق - فقيما عدا أسهم الشركات - تتراوح آجال استحقاقها عند الاصدار بين حد زمنى مدته من ١٥ الى تسعون يوماً لأذونات الخزانة وحد أقصى مدته خمسة عشر عاماً أو عشرون عاماً للسندات. وتتميز الأوراق المذكورة بسيولة عالية نظراً لتداولها فى أسواق

---

*) البورصة.

*) اكتتاب عام بعض أنواع شهادات الايداع قد تكون مدتها شهر.

الأوراق الماليــة أو فـــى الأســـواق الثانويـــة عــن طريـــق المؤسســـات المتخصصة.

٢- الأوراق المالية غير المقيدة أو غير المسعرة فــى ســوق الأوراق المالية:

وهذه الأوراق هى :

١/٢ - الاكتتابات الخاصة Private Placment فى سنوات غير مسـجلة لسوق الأوراق المالية Associated Companies

١/٢ - الأسهم فى شركة زميلة. Subsidiaries

١/٣ - الأسهم فى شركة تابعة.

وتتصـف هـذه الأوراق بـالجمود نظـراً لعـدم تداولهـا فـــى السـوق وتكون الهدف من الحصول عليها هو ايجـاد علاقـات وروابـط دائمـة بيـن البنك والشركات التى يسهم فيها مما يحول دون التخلص من تلك الأوراق أو الاتجار فيها.

ثالثاً : أنواع الاستثمارات :

لعـل مكونـات محفظـة الأوراق الماليـة تشـير الـى أن هنـاك انـواع معينة من الاستثمارات هى :

١- الاستثمارات المباشرة :

وتعنى ان البنك يقوم من جانبـه بالمشـاركة فـى تاسـيس المشـروع بغض النظر عن عدد الأسهم المملوكة. ويقتضى ذلك تولـى البنـك دراسـة المشروعات المتاحة علـى الخريطـة الاسـتثمارية لخطـة الدولـة أو فحص ما يعرض عليه من مشروعات بواسطة المستثمرين ثم يختار المشـروعات ذات امكانيات النجاح الأكبر من خلال الدراسات التى تمت عليها ويشـارك فيهـا بالإسـتهلاك جـزء مـن أسـهمها (أوائـل مـن البنـوك الأخـرى)

وقد انتشر هذا النوع فى الفترة الأخيرة من خلال تزايد اقبال البنوك على شراء أسهم الشركات المساهمة.

٢- الأوراق المالية الحكومية :

وهى السندات التى تصدرها الدولة وتطرحها للاكتتاب بغرض تمويل بعض المشروعات وذلك عوضاً عن الاعتماد على موارد خارجية. وتعتبر من أهم أوجه الاستثمار التى تتمتع بالضمان اذا انها تدر عائد دون التعرض لمخاطره كبيرة، هذا فضلاً عن امكانية الحصول على آية قيمة عنها لتدعيم السيولة وبيعها فى سوق الأوراق المالية (البورصة) أو بيعها مؤقتاً للبنك المركزى. لذا كانت هذه الأوراق أكثر الأوراق المالية سيولة.

٣- اذون الخزانة :

وهى عبارة عن صكوك تصدرها خزانة الدولة لحاملها لمدة قصيرة تتراوح بين ١٥ يوماً ، ٩١ يوماً . وغالباً ما تصدر لمقابلة العجز الموسمى فى الموازنة العامة للدولة.

وعادة ما تسمى البنوك المركزية التى تشجع البنوك التجارية فى الاستثمار نفس هذا البند بإدخال هذه الاستثمارات فى حساب نسبة الاحتياطى كما قد تعتبر من مكونات الأموال السائلة الداخلة فى حساب نسبة السيولة. كما يمكن اعادة خصمها لدى البنك المركزى عند الضرورة.

٤- الأوراق المالية التى تصدرها سلطات الادارة المحلية

حيث تصدر تلك السلطات المحلية هذه الأوراق لتمويل مشروعات معينة، وتستند فى اصدارها الى ضمان هذه السلطات واعتماداً على ايراداتها وتتراوح بين الأجل القصير، والجل الطويل ومعظمها من النوع الأخير لتمويل مشروعات البنية الأساسية.

رابعاً : أولويات الاستثمار فى الأوراق المالية :

رغم أن سياسات الاستثمار تختلف من بنك الى آخر، إلا أنه يمكن الاتفاق على تصنيف الاستثمارات من حيث القدرة الايرادية والضمان بالأصول وترتيب المخاطر على النحو التالى :

١- السندات المضمونة.

٢- السندات غير المضمونة.

٣- الأسهم الممتازة.

٤- الأسهم العادية.

خامساً : مخاطر الاستثمار فى الأوراق المالية :

لعل من الضرورى الاشارة الى ان استثمارات البنوك التجارية الشاملة فى الأوراق المالية تتم ادارة العمليات الخاصة بها فى ظل ظروف عدم التأكد وبالتالى هناك العديد من درجات المخاطرة عند اتخذا القرارات بشأن التعامل فى تلك الاستثمارات.

وتعمل الادارات المسئولة عن التعامل فى الاستثمارات الخاصة بالأوراق المالية جاهدة فى التقليل من حالات عدم التأكد بكل الوسائل الممكنة واخضاع العوامل المسببة لذلك بقدر المستطاع لحسابات دقيقة من خلال نظم للمعلومات متقدمة وأساليب احصائية تعتمد نظرية احتمالات ونماذج المحاكاه وغيرها لمواجهة مخاطر الاستثمار فى الأوراق المالية، التى ترجع الى العديد من الأسباب الاقتصادية والسياسية والسيكولوجية التى يصعب دائماً اخضاعها للحسابات الدقيقة نظراً لأن معظمها عوامل غير قابلة للقياس بسهولة.

مع الاشارة الى أنـه ليس بـالضرورة أن توجـد حـالات المخـاطر، أو حالات عدم التأكد هذه فى كل الاستثمارات الماليـة إلا أنـه قل مـا نجـد فى الواقع استثماراً واحداً خالياً من المخاطر، أى أن هنـاك درجـات معينـة من المخاطر التى تحيط بالاستثمارات فى الأوراق المالية.

ويمكننا القول أنـه اتفـق علـى وجـود عـدد مـن مخـاطر الاستثمار فى الأوراق المالية لعل من أهمها.(٢)

١- مخاطر سعر الفائدة :

وهى تحتوى على نوعين من المخاطر هـى : مخـاطر قيمـة رأس المال ومخاطر (ايرادية) وهى المخاطر التـى يتعـرض لـها أيـة مشـترى لأى استثمار فى شكل قرض (سند) لفترة طويلة نسبياً.

فإذا ارتفع سعر الفائدة فى السوق فإنه يحمل مخـاطر " قيمـة رأس المال ومخاطر ايرادية " .. وعلى سبيل المثال لنفرض أن هناك سنداً قيمته ١٠٠٠ دينار بفائدة ٨٪ يستحق عام ٢٠٠٤ وأنه صـادر عـن هيئـة عالميـة سمتعها جيدة، وأن سـعر الفـائدة فـى السـوق ارتفـع الـى ١٢٪ وأصـدرت هيئات أخرى سمعتها جيدة سنوات طويلة الأجل أيضاً بـ ١٢٪ فـإن سـعر السـند الأول فـى السـوق ينخفـص، وايراداتـه تصبـح أقل ممـا هـو متوقـع وبالتـالى فـإن حامليـه بسـبب هـذه الزيـادة فـى سـعر الفـائدة سـيرغبون فى التخلص منه لشراء سندات الهيئة الثانية.

صـحيح من ناحية نظريـة بحتـة أن هـذا الخطـر يمكـن أن يتـوازن بالمكاسـب التـى يمكـن أن تحـدث لـو انخفضـت أسـعار الفـائدة فـى السـوق ولكننا لا نتوقع أن يحدق ذلك كثيراً، وبالتالى فإن أى مستثمر لسندات ذات أجل طويل لابد وأن يتعرض لهذا النوع من المخاطر.

---

٢) يمكن الرجوع فى ذلك الى د. سعيد الهوارى ، مرجع سابق ص ص ١٦٦ - ١٧٧.

٢- مخاطر السوق :

وتنشأ نتيجة أن أسعار السوق وقيم الرهونات للأوراق المالية أو الأصول الحقيقية تتغير تغيراً كبيراً حتى لو كانت القدرة الايرادية ثابتة، ويرجع هذا التغير الى العديد من الأسباب، مثل ضيق حجم السوق أى أن المشترين والبائعين قليلون، او يظهرون بين لحظة وأخرى، ويرجع التغير أيضاً فى أسعار السوق الى تارجح المستثمرين بين انواع الاستثمارات المختلفة لأسباب ظاهرية أو حقيقية أو بناء على توقيعات، وأيضاً تأرجح المستثمرين بين الشراء وبين عدم الشراء، وتجدر الاشارة الى أن الاستثمار الوحيد الذى ليس له مخاطر سوق تقريباً " الودائع الادخارية " حيث يمكن تحويلها الى نقدية مباشرة أو الى أوراق مالية حكومية.

٣- مخاطر التضخم :

وهى المخاطر التى تتعرض لها الاستثمارات فى الأوراق المالية المتحفظة مثل الاستثمارات فى السندات الحكومية، حيث أن استرداد الموال مضمون لكن القوة الشرائية للنقود تقل بسبب تزايد معدلات التضخم.

٤- مخاطر " الرافعة المالية " :

تزداد " الرافعة المالية " لأى شركة بزيادة استخدام الأموال المقترضة فى التمويل عن استخدام الموال المملكوة فى هذا الغرض. وتقاس الرافعة المالية عادة - بقسمة الأموال المقترضة من الغير على الموال المملوكة أو بقسمة الأموال المقترضة من الغير على إجمالى الأصول.

ومع ثبات العوامل الأخرى ، يزداد التذبذب فى عائد الأسهم نتيجة استخدام الرافعة، وهذا هو ما يسمى بمخاطر الرافعة المالية.

وتفسير تلك المخاطر يتلخص فى أن الشركة كلما استخدمت رافعة مالية أكبر ازدادت التكاليف الثابتة فى شكل فوائد على الأموال المقترضة، وهذا يؤدى الى رفع نقطة التعادل، وكلما ارتفعت نقطة التعادل كما ارتفعت المخاطر الدورية Systematic Risk المرتبطة بالدورة التجارية، حيث ترتفع المبيعات وتنخفض خلال تلك الدورة، ومن ثم تذبذب الأرباح وبالتالى يقيس ذلك على أسعار الأسهم فى شكل تأرجح أسعار.

وترتفع أيضاً المخاطر غير الدورية، ويتضح ذلك إذا اصابت الشركة ضربة فجائية (مثل خسارة عميل كبير، أو حريق غير مؤمن عليه وبالتالى فإن ذلك يؤدى الى تدهور المبيعات فى فترة ازدهار، ويمكن أن تنخفض أرقام المبيعات الى مستوى أقل من نقطة التعادل ونتيجة لذلك لنا أن نتوقع انخفاض قيمة الأسهم بشكل ' غير دورى ' فى فترة ازدهار فى بورصة الأوراق المالية. وهذا الانخفاض المتوقع يسمى " بالمخاطر غير الدورية ".

٥- مخاطر " الرافعة التشغيلية " :

حيث تقاس " الرافعة التشغيلية " بقسمة التكاليف الثابتة على التكاليف المتغيرة. على الاشارة الى أن الشركات الصناعية والزراعية تطلب استثمارات فى أصول ثابتة أكبر بكثير مما تتطلبه الشركات التجارية.

وينتج عن ارتفاع الرافعة التشغيلية زيادة الاختلافات فى العوائد الموزعة على أسحاب الأسهم، وهى ما يطلق عليه مخاطر " الرافعة التشغيلية ' ذلك لأن ارتفاع التكاليف الثابتة للحفاظ على الأصول الثابتة يستمر بصرف النظر عن مستوى الانتاج فحتى لو انخفض الانتاج فإن التكاليف الثابتة لا تقل وعلى ذلك يمكن القول بأن الرافعة التشغيلية ترفع من نقطة التعادل تماماً مثل ما تفعله الفوائد الثابتة للرافعة المالية.

وبالتالى فإن أصحاب الأسهم الحاليين والمحتملين بملاحظون التذبذب فى الأرباح وبعضهم يضارب بشراء أو بيع الأسهم عندما ترتفع الأرباح وتنخفض على أعلى تحقيق مكاسب أو تجنب خسائر. وعلى ذلك تنشأ بعض الاختلافات فى العوائد على الأسهم، نتيجة تذبذب الأرباح الناتج عن " الرافعة التشغيلية ". وهى تسبب أيضاً تذبذبات دورية وتذبذبات غير دورية فى العائد.

٦- مخاطر الادارة :

ففى حالات كثيرة تتصرف ادارة الشركة بطريقة غير سليمة إما بسبب ضعف أخلاق أحد رجال الادارة العليا مثل التورط فى مسائل حينية أو الرشوة أو كذب، يضاف الى ذلك أن مخاطر الادارة قد لا تكون بسبب ضعف الاخلاق فقط ولكن تكون أيضاً بسبب قصر النظر فى مسائل كثيرة، مثل سوى التصرف مع الاتحادات والنقابات والاضطرابات، وفى كل ذلك فإن عائد الاستثمار حساس جداً لسلوك الادارة.

٧- مخاطر نوع النشاط الاقتصادى :

هناك عدد من المخاطر مرتبطة بنشاط معين، بسبب وجود منافسة شديدة، أو تغير فى أذواق المستهلكين، او ارتفاع فى أسعار المواد الخام ... الخ فالصناعات التكنولوجية مثلاً، تتعرض لتقادم سريع حيث تتوالى الاكتشافات من الداخل ومن الخارج. وصناعة الأسمنت تتعرض لمخاطر قوانين حماية البيئة من التلوث مع الاشارة الى أن مخاطر الصناعة قد تكون مؤقتة أو دائمة، وقد تكون كبيرة أو صغيرة.

٨- مخاطر قانونية وسياسية :

حيث تتعرض الاستثمارات المربحة أصلاً لمخاطر نتيجة للتدخل الحكومى من خلال اصدار قوانين ولوائح غير مرغوبة فى مجالات كثيرة مثل تسعير المواد الخام، اباحة استيراد سلع معينة ومنع وحظر استيراد

سلع أخرى أو وضع نظام للحصص وتراخيص الاستيراد، تحديد حدود دنيا للأجور وتحديد حدود قصوى لأسعار بيع المنتجات القيام بالتأميم والمصادرة.

وكل هذه التدخلات سياسية المنبع، ويتم تقنيتها فى اطار توجهات معينة للنظام الاقتصادى، وكلما تحمل مخاطر امام المستثمرين، قد تحمل خسارة رأس المال، والاستثمار كما يحدث فى التأميم والتعويض، أو كله كما فى حالة الصادرة.

سادساً : القواعد الأساسية لوضع سياسات واستراتيجيات الاستثمار من خلال البنوك التجارية الشاملة :

يسعى كل بنك تجارى لمواجهة مخاطر الاستثمار فى الأوراق المالية، أن يضع السياسات والاستراتيجيات الملائمة التى تكون بمثابة المرشد والموجه لإتخاذ القرارات فى شأن ادارة محفظة الأوراق المالية.

وتختلف البنوك التجارية الشاملة بعضها عن بعض فيما يختص بسياساتها واستراتيجياتها الاستثمارية، فلا يوجد بنكان يتشابهان فى مكونات محفظة الأوراق المالية فيضع كل بنك السياسات والاستراتيجيات التى تتلاءم مع مجتمعه من حيث الأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية وظروف البنك وطبيعة معاملاته ومكونات موارده وتكلفة أمواله وانواع وخصائص ودائعه وموسمية أعماله ونظرته الى التسهيلات الائتمانية وكفاءات كوادره الفنية والإدارية.

ورغم ذلك فإن البنوك الشاملة تتشابه فى رغبتها فى الحرص على مواردها بتقليل المخاطر الى ادنى حد حفاظاً على ملاءمتها - وفى عدم تورطها تجاه المودعيين عن طريق الاهتمام بالاحتفاظ بقدر من الأموال السائلة كاف لمقابلة الاحتمالات المتوقعة لعمليات السحب العادى، وكذلك فى اهتمامها بتحقيق عائد مقبول على توظيفها يتناسب مع درجة المخاطر

التى يقبلها البنك ويغطى مصروفاتها وعلى الأخص تكلفة الأموال وإبقاء بما يسمح بتوزيع ربح مجز وادخار ما يمكنها من النمو والتطور عن طريق التمويل الذاتى.

وتواجه الادارة العليا لأى بنك رغبات ومصالح متباينة للأطراف ذات العلاقة فعليها أن ترضى المودع الحريص على مدخراته بتوظيفات تتصف بالسلامة والمان قابلة للتحويل الى أصول نقدية بسرعة دون التعرض لخسائر نحسوسة وعليها ايضاً مقابلة طلبات المجتمع. على الاستثمار (والائتمان) التى تتوافر فيها الجدوى والقدرة على الوفاء وتحقق للمجتمع أهدافه المنشودة، كما أن على الادارة ارضاء المساهمين وعدم تعريض أموالهم لمخاطر جسيمة على تحقيق عائد مجز لهم، بالإضافة الى ما سبق فالإدارة مسئولة تجاه السلطات النقدية فى الالتزام بالقانون والتعليمات والسياسات التى يقررها البنك المركزى.

ولك ذلك تأخذ فى الاعتبار الادارة العليا فى البنوك التجارية، عند بناء سياساتها واستراتيجياتها الخاصة بإدارة الاستثمار، مراعاة مجموعة من القواعد وهى بمثابة المعايير التى تبنى عليها سياسات واستراتيجيات الاستثمار ومن اهمها :

١- ضرورة توافر الأموال اللازمة للاستثمار :

نظراً لأن البنك يعمل فى سوق متغيرة تماماً، فإن لكل بند من بنود الالتزامات طبيعة مختلفة فى الاستثمار، فالمبالغ المودعة فى البنوك والمراسلين عادة ما يكون التحكم فيها من جانب البنك محدوداً، على عكس السندات والودائع لأجل لذا يسعى البنك فى إدارته للاستثمار الى جمع الأموال اللازمة للاستثمار من خلال تدبير موارد مالية جديدة تتصف بالثبات وطول الأجل. هذا فضلاً عن اصدار أوعية ادخارية جديدة تتضمن مزايا جديدة للمدخرين أو الاقتراض بسعر فائدة منخفض الذى يكون بمثابة

رافعة تشغيلية لمنح المزيد من الاستثمارات. وقد يسعى البنك لبيع بعض الاستثمارات ذات العائد المنخفض ليؤثر ايرادات لشراء أوراق ذات عائد كبير.

٢- جودة الأوراق : Quality Of Individual Securities

حيث تؤكد القواعد المصرفية على ضرورة التزام البنك بالتعامل فى أوراق مالية ذات جودة عالية ضماناً لحقوق المودعين. ونعنى بالجودة قابلية الورقة المالية للبيع دون آية عوائق، لذا نجد أن معيار الجودة يعنى الضمان فى كثير من الأحيان، ومن خلال تمسك البنك بالجودة، فإنه يقلل من تعرضه للمخاطر المالية. وبالتالى يمكن لهذه الاستثمارات أن تكون من احتياطيات السيولة التى تلجأ البنك الى تصفيتها عند الحاجة، وتتزايد الحاجة الى هذا النوع من الأوراق فى حالات الكساد. وهنا تصبح الأوراق المالية الحكومية والسندات التى تصورها السلطات المحلية أوراق من الدرجة الأولى.

٣- تنويع الأوراق : Diversification

تقضى هذه القاعدة، بضرورة تخصيص الموارد المتعلقة بالاستثمار بحيث تؤدى الى الحصول على عائد ممكن مع توفير المزيد من التنويع الذى يقلل حجم المخاطر التى يتعرض لها البنك الى أقل حد ممكن.

وعملية التنويع من الأمور المحددة قانوناً بالنسبة للبنك ومن ضروريات العمل بالنسبة للإدارة. وتقوم البنوك حالياً بإستخدام البرامج على الحاسب الآلى تحلل فيه الظروف المادية المحيطة بالمجتمع وتأثيره على العائد وأسعار الفائدة فى المستقبل وبالتالى تحدد المزيج الأمثل من هذه الأوراق، وعندما تجد ظروف جديدة فإن البنك يعيد تشغيل هذه البرامج بالمعلومات الجدية سعياً وراء تحسين أفضل للإيراد من خلال المزيد من التنويع. ويطلق على ذلك سياسة التنويع الكفاء

(المحفظة المثلى) حيث أن تلك السياسة للتنويع الكفاء محفظة الأوراق المالية تعنى أنه يمكن التركيز على المخاطرة والربحية فى تكوين التنويع لمختلف الأوراق المالية.

٤- المحافظة على الأصل واسترداده :

ويقصد هنا " الوصول الى الضمان الحقيقى الذى يعنى استرداد نفس القوة الشرائية للوحدات النقدية للمستثمر فى الأصول ".

٥- هيكلة آجال استحقاقات الاستثمار :

حيث ترتبط درجة المخاطرة ارتباطاً وثيقاً بتاريخ الاستحقاق فكلما زادت المدة كلما زادت احتمالات التغير فى معدلات الفائدة السائدة ومن المؤكد أن ذلك له تأثيره على رفع أو زيادة القيمة السوقية للأوراق فى السوق.

ولذلك تحاول كثير من البنوك التجارية هيكلة استحقاقات محفوظاتها ضد التغيرات فى معدلات الفائدة وهناك طريقتان لهيكلة استحقاقات المحفظة : Laddered Maluritg Structure

١/٥ - الاستحقاقات المتتابعة : Ladder Maturing

وفى ظل هذه الطريقة يقوم البنك بتنويع استثماراته بإستحقاقات متتابعة بحيث لا تكون هناك فجوة بين الاستحقاقات المختلفة.

وبمقتضى ذلك يتم تجديد الأوراق وفقاً لنفس طبعتها قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل ويمكن فى هذه الطريقة من احتفاظ البنك بمجموعة من الاستثمارات قصيرة الأجل بإستمرار تساعد على تحسين معايير السيولة لديه. وتتميز هذه الطريقة بثبات العائد خلال مدة طويلة، كما أنها تمكن البنك من تنويع استثماراته وفقاً للجل هذا فضلاً عن ما توفره من مرونة للإدارة.

٢/٥ - الاستحقاقات المتتالية Barbell Maturity Structure

وتسمى طريقة باريل وتقضى بتخصص البنك فى نوعية من الاستثمارات أحدهما قصير والآخر طويل وهى بهذا تستبعد الاستحقاقات الوسط بين الأجل القصير والأجل الطويل. بالتالى فإن الأوراق القصيرة الأجل تركز على توفير السيولة المطلوبة بأقل مخاطر ممكنة. فى حين تركز الأوراق ذات الأجل الطويل على توفير الربحية ، مع المشاركة أيضاً فى عبء السيولة عند اللزوم.

وهذه الطريقة يمكن أن تعطى أرباحاً أكثر ثباتاً للبنك وتزكى دوره فى تنمية المجتمع. وفى نفس الوقت فإن السيولة تتوافر من مصادر أولية تعطى مرونة أكثر من الطريقة السابقة فى حين تحقق نفس العائد تقريباً بطريقة مخططة.

وفى كل الأحوال يختار كل بنك تجارى هيكل استحقاقات بالشكل الذى يتفق مع أهدافه وحجم وهيكل استحقاقات ودائعه وقيمته فى السوق، هذا بالإضافة الى ان اختيار أحد الطريقتين يعتمد أيضاً على مدى توافر الخبرة والإمكانيات حيث تحتاج الطريقة الخاصة بالاستحقاق القتالية قدر كبير من الخبرة، وكلما تملت هذه الخبرات يفضل بعض الكتاب أن يتمسك البنك بالطريقة الأولى : (٣)

٦- الاستبدال و المبادأه :

حيث يعطى التغيير فى أسعار الفائدة فرصاً استثمارية للبنك يمكن استغلالها إذا ما اتبع مبدأ المباداه (أو سياسة المبادأه).

وتحمل المخاطر فى إدارته لمحفظة الأوراق المالية، فإذا ما أسفر التنبؤ عن أن هناك ارتفاعاً حاداً فى أسعار الفائدة المستقبلية لبعض الأوراق فإن البنك يقوم ببيع جزء من أوراقه طويلة الأج، وإعادة استثمار

(3 Step. Brddley and Dwight B. Crane, Simulation of Bond Portofolio strategies Ladd ered Barbeu Maturity structure , Journal of Bank Researsh, 1997 , PP . 122- 767.

القيمة فى شراء هذه الأوراق التى سيرتفع عائدها. وعلى العكس من ذلك إذا ما أوضح التنبؤ ان هناك انخفاضاً فى أسعار فوائد الأوراق المالية فإن الادارة تسعى الى عدم التصرف فى الأوراق الحالية بغية التمتع بمعدلات الفائدة الثابتة التى تدرها هذه الأوراق فى المستقبل.

وبالتالى فإن المبادأه فى الاستثمار تعتمد على التنبؤ الصحيح لمعدلات الفائدة المتوقعة. وتعتبر تكلفة التنبؤ العالية عبئاً فى التكلفة على البنك يجب تعويضه من الفروق التى تجنبها نتيجة الفروق فى الأرباح الاستثمارية الناتجة عن التنبؤ الفعال. ومن عوامل نجاح اتباع هذه الطريقة أو المبدأ، هو وجود نظام المعلومات جيد يحد علاقة الاستثمار بالمتغيرات المختلفة داخل البنك وخارجه.

وبمراعاة تلك المبادئ والقواعد أو الخطوط الاستراتيجية يمكن بناء السياسة والاستراتيجية لأى بنك تجارة عند قيامة بإدارة محفظة الأوراق المالية لديه.

سابعاً : العناصر المحددة والمؤثرة فى صياغة سياسات واستراتيجيات الاستثمار :

بالإضافة الى مراعاة القواعد السابقة، هناك مجموعة من العناصر المؤثرة فى صياغة سياسات واستراتيجيات الاستثمار فى الأوراق المالية. يجب التعرف على مدى تأثيرها وتقوم الادارة العليا بالتنسيق بينها عن وضع البرامج الخاصة بتلك السياسات والاستراتيجيات.

١ - طبيعة هيكل الودائع :

لعل من المعروف أن هناك العديد من الودائع، ولكل نوع خصائصه المميزة، وعند وضع السياسة والاستراتيجية الخاصة بالاستثمار، يجب البحث فى تحديد الاتجاه لكل نوع من الودائع بشكل عام

وكذلك مدى التقلبات العادية فيها والمخاطر التى تنجم عن التغيرات غير العادية.

وقد ثبت من الناحية العملية، إن ودائع الأفراد تتصف بأكبر قدر من الاستقرار، وودائع المنشآت الصغيرة تتصف بقدر كبير من الاستقرار وعلى النقيض يواجه البنك عدم استقرار نسبى كبير فيما يختص بودائع الشركات الكبيرة وودائع البنوك المستحق للبنوك)، فهى بالنسبة للبنوك المودعة للبنوك سائلة بينما الودائع الحكومية ترتبوا دائماً بالسياسة المالية التى تنتهجها الحكومة. ولا يمكن التكهن بتوقيت السحب منها.

ومعنى ذلك أن هيكل الودائع سيؤثر فى صياغة السياسة والاستراتيجية المزمع اتباعها فى مجال الاستثمار، حيث أنه اذا كانت ودائع الأفراد والمنشآت الصغيرة تمثل نسبة كبيرة من هيكل الودائع فى بنك ما فإن ذلك يعنى استقراراً نسبياً كبيراً يتيح للبنك عندئذٍ اتباع سياسة استثمارية أطول مدى من بنك آخر تمثل ودائع الشركات والمؤسسات الكبيرة نسبة كبيرة من هيكل ودائعه.. كما يتحتم الحرص عند استثمار ودائع البنوك الأخرى وكذلك الودائع الكبيرة والودائع غير العدية (مثل اكتتابات الأسهم والاصدارات الجديدة للسندات).

وعموماً يلزم اعادة النظر فى سياسات واستراتيجيات الأشخاص فى ضوء الاتجاه العام للودائع. فالسياسة التى تتبع فى حالة الاتجاه الصعودى للودائع لا يمكن اتباعها فى حالة انكماش الودائع.

٢- مركز حقوق المساهمين :

من المعروف أنه تحدد حدود دنيا لرأس مال البنك التجارى قانوناً بالإضافة الى ذلك يترك للبنك المركزى تحديد النسبة الواجب توافرها بين أموال البنك خاصة من جهة ومقدار التزاماته تجاه الغير من جهة أخرى، أو بمعنى آخر العلاقة بين حقوق المساهمين والودائع. وغالباً لا تكتفى

البنوك بالنسبة التى تحددها السلطات النقدية أو تفضل الاحتفاظ بنسبة أكبر كأساس لتوفير المزيد من الثقة فى البنك وما يتبعه من اجتذاب قدر أكبر من الودائع.

ومن الواضح أن مركز حقوق المساهمين لا يؤثر فقط فى جانب المصادر نظراً لارتباطه بالودائع، بل أيضاً يؤثر تأثيراً مباشراً فى توظيف البنك لأمواله، فالبنك الذي يتمتع بمركز قوى لحقوق المساهمين يستطيع أن يجابه قدراً أكبر من المخاطر فى توظيفاته.

ويعتبر مركز حقوق المساهمين عنصراً رئيسياً مؤثراً فى رسم سياسات واستراتيجيات البنك الاستثمارية. ولما كانت البنوك تتفاوت فى مدى استخدام حقوق المساهمين فى تشييد مبان تتخذ منها مثاراً لمراكزها وفروعها مما يجمد أموال المساهمين لذا فإنه من الأفضل استخدام معيار آخر وهو رأس المال الى الودائع لقياس مدى الحماية التى يوفرها البنك لمودعيه.(*) وتستخدم كل من علاقتى حقوق المساهمين ورأس المال الحر بالأصول Assets at Risk وهو ما يطلق عليه نسبة الملأ لقياس سلامة سياسة التوظيف التى يتبعها البنك. وتعرف الأصول الخطرة بأنها تلك الأصول التى يستثمر فيها البنك أمواله وتتعرض لمخاطر التغير فى القيمة سواء ما ينتج عن التغير فى المراكز المالية PRICE أو التغير فى السعر السوقى Market Credit وتتضمن الأصول الخطرة الجزء الأكبر من القروض المصرفية وكذلك الأوراق المالية التى تخص مصدرين يتعرضون لمصاعب مالية، ويضاف أيضاً الأوراق الحكومية التى يحتمل هبوط أسعارها مستقبلاً.

---

*) رأس المال الحر هو ما يتبقى من حقوق المساهمين بعد استبعاد قيمة الأصول الثابتة وبمعنى آخر هو الجزء السائل من حقوق المساهمين الذى يستخدام عملياً فى مقابل مخاطر التوظف.

مما تقدم يتضح لنا أن آية ادارة واعية عند اتخذاها قرار الاستثمار وتوظيف الأموال وتحديدهـا للمخـاطر المككن مواصلتها يتعين عليهـا أن تسترشد بمركز حقوق المساهمين.

٣- سياسات الاقراض :

ينظـر البنـك عنـد رسـم سياسـته واسـتراتيجيته الاسـتثمارية بعين الاعتبـار الـى مركـز القـروض والسياسـة الاقراضيـة والائتمانيـة Policy Lending Loan Position بالإضـافـة الـى القـروض المتاحـة للبنك لمنح المزيد من القروض. فالبنك عند تنفيذ وظيفته الأساسية ألا وهى الاقراض الذى تتواجد لديه أرصـدة قروض مستحقة ومن بينهـا قـروض لآجـال متوسـطة ذات مخـاطر واضحـة يجـب عليـه أن ينتهـج سياسـة واسـتراتيجية للاسـتثمار مـن شـأنها تخفيض درجـة المخـاطر فـى محفظـة الأوراق المالية الى أوفى حد.

ومـن ناحيـة أخـرى أن صغـر حجـم القـروض نظـراً لعـدم توافـر الفرص الملائمة وتواجد عملاء ذوى مستوى مالى مقبول، يدفع البنك الـى انتهـاج سياسـة اسـتثمارية نشـطة مـن شـأنها الوصـول الـى مسـتوى ملائـم للتوظيف ويلزم ان تتميز سياسة الاستثمار التى يضعها البنـك علـى الـدوام بالمرونة حتى تتيح للبنك منـح القـروض السـليمة إذا مـا سـنحت الظـروف تواجـد العمـلاء المناسـبين عـن طريـق التخلـص مـن بعـض اسـتثمارات فى محفظة الأوراق المالية.

٤- متطلبات الربحية والسيولة :

حيث تسعى ادارة البنك الى تحقيق عائد مجز للمساهمين أصحـاب رأس المـال، وفـى نفس الوقت يعد البنـك مسـئولاً تجـاه المودعيـن فـى الحفاض علـى سـلامة أموالهـم، ومـن ناحيـة أخـرى عليـه أن يـبرر وحـدة اقتصاديـة عاملـة فـى المجتمـع بتوظيـف مـوارده المتجمعـة مـن المودعيـن

والمساهمين توظيفاً مقبولاً وتقويم خدمات مفيدة تمكنه من تحقيق أهدافه وفى الحفاظ على أموال المودعين مع تحقيق عائد حجز للمساهمين.

وتختلف متطلبات الربحية بين بنك وآخر، وتتأثر بالظروف البيئية وأنواع الودائع وعلاقة الودائع برأس المال. فالبنك الذى تقل فيه نسبة رأس المال الى الودائع يمكنه تحقيق عائد عال للمساهمين بإتباعه سياسة استثمارية محافظة للغاية. بينما لا يصح ذلك بالنسبة لبنك لديه رأس مال كبير نسبياً بالمقارنة بالودائع إذ ان السياسة الاستثمارية المحافظة لن تكمنه من تحقيق العائد المرغوب فيه مثلما تحقق للبنك الأول.

والبنك الذى تزيد فيه نسبة الودائع الادخارية - التوفير ولأجل والذى ندفع عليها الفوائد بالمعدلات السائدة فى البنوك الأخرى لا يمكنه تحقيق أهدافه فى الربحية بإتباع السياسة نفسها التى ينتهجها بنك آخر تزيد فيه نسبة الودائع تحت الطلب. ولذلك فإن البنك الأول يسعى لإتباع سياسة استثمار من شأنها تحقيق غلة أعلى من البنك الآخر تمكنه من مقابلة تكلفة الأموال مع وجود فائض مناسب.

ونهاية القول، إن الإدارة المصرفية السليمة هى التى تقدر المخاطر تقديراً سليماً وتتخذ القرارات المناسبة بشأن المخاطر المقبولة، وما يمكن تحمله منها والمخاطر غير المقبولة والتى يجب تجنبها. ذلك لأن البنك الذى يتحمل المخاطر المحسوبة وإنما ما يحقق ناتج ربحية أفضل فى الأمد الطويل من البنك الحذر الى درجة الخوف من اتخاذ القرارات الاستثمارية المناسبة.

ولا ننسى أن الربحية هى وسيلة البنك الوحيدة فى مقابلة المخاطر والنمو والتوسع لخدمة المجتمع وتوزانها مع السيولة المطلوبة يحقق البنك أهدافه فى توازن.

٥- توافر الاستثمارات الملائمة :

تتكون الأوراق المالية المعروضة فى السوق من الأوراق الجديدة التى تصدرها الحكومة والشركات، والأوراق المعروضة للبيع من البنوك، أو من الوحدات الاقتصادية.

وعند رسم سياسة واستراتيجية الاستثمار فى الأوراق المالية يجب البحث فى مدى توافر الاستثمارات الملائمة ويتم ذلك فى اطار :

١/٥ - تحليل هيكل السوق الخاص بالأوراق المالية مع الاخذ فى الاعتبار الأوراق الجديدة والأوراق المعروضة للبيع.

٢/٥- لما كانت قيمة التوظيفات فى القروض ترتبط أساسص بالطلب عليها الذى يحدد مستواه الوضع الاقتصادى وحاجة الوحدات الاقتصادية للموارد المالية فإنه فى حالة انخفاض الطلب على القروض يزيد الاستثمار فى محفظة الأوراق المالية والعكس صحيح.

٣/٥ - إن الودائع تتغير فى مجموعها كما تتغير فى مكوناتها بجانب تغيرها فيما بين البنوك. وهذه التغيرات إما ان تضيف أموالاً جديدة الى موارد البنك وتتيح له فرصاً للاستثمار أو تخلق النزاع عليه يتطلب بيع جزء من محفظة الأوراق المالية.

٤/٥ - تتضمن بعض قوانين البنوك قيوداً محددة على الاستثمارات فى محفظة الأوراق المالية، مثل الكويت حيث لا يجوز أن تتعدى الاستثمارات فى الأسهم ٥٠٪.

٥/٥ - من المعلوم أن الأوراق المالية تصنف على أساس رتب Rating لتحديد نوعيتها ويتولى وضع تلك الرتب شركات متخصصة وعلى الرغم من فائدة هذه الخدمة إلا انها لا تعفى البنك من المسئولية فى اتخذا قراراته الاستثمارية ومعنى ذلك انه عندما يقرر البنك

مواصفات الأوراق المقبولة لاستثماراته فإنه يأخذ فى الاعتبار النوعية، آجال الاستحقاق، الاسعار، وغير ذلك من عناصر - وأن يستخدم الرتب للاسترشاد بها فقط.

٦/٥ - ان تراعى ادارة البنك عند رسم السياسة والاستراتيجية الاستثمارية أن تتضمن الخصائص التالية :

١/٦/٥ - أن تتصف الأوراق بأقل فرص المخاطر المرتبط بالمركز المالى للمصدرين. Credit

٢/٦/٥ - أن تتمتع الأوراق بربحية عالية من السيولة.

٣/٦/٥ - أن تواجه الأوراق أقل قدر من المخاطر المحتملة لتكليات الأسعار Risk of Price Fluctuations

ومن المعروف فى هذا المجال فى الأوراق الحكومية تكون المخاطر الائتمانية تقريباً شبه منعدمة نظراً لما لسلطة الحكومة فى فرض الضرائب والرقابة على اصدار النقد بجانب توافر الأوراق الحكومية ذات الآجال المختلفة وما تقوم به البنوك المركزية من مساندة سوق الأوراق الحكومية لتنظيم التعامل فيها والتأثير فى معدلات عائدها مما يمكن من عرض اصدارات جديدة إذا لزم الأمر بتكلفة معقولة. كل هذه العناصر تكسب الأوراق الحكومية سيولة عالية وتقلل من تقلبات أسعارها مما يجعلها أداة استثمارية مناسبة للبنوك التجارية.

وعندما يستثمر البنك فى غير الأوراق الحكومية فهو يفقد الخصائص الاستثماريه التى توفرها هذه الأوراق من حيث النوعية ودرجة السيولة واستقرار الأسعار وبالتالى فإنه يسعى الى ان يعوضها بتحقيق عائد استثمار أعلى.

وقد يقال أن الاستثمار فى غير الأوراق الحكومية يحقق للبنك التنويع فى استثماراته ولكن من المشكوك فيه أن هذا التنويع يعد ذا فائدة للبنك إذا ما كان على حساب انخفاض فى النوعية ودرجة أقل فى السيولة وفى ذلك يتبين أن الهدف الرئيسى من الاستثمار فى غير الأوراق الحكومية وهو تحقيق دخل اعلى مما يتحقق من أوراق حكومية ذات آجال استحقاق مماثلة. ولما كان الهدف من الاستثمار فى الأوراق غير الحكومية هو تحقيق عائد اعلى على الأموال المستثمرة إلا أنه يتعين على البنك أن يتأكد من أن الدخل الأعلى يتناسب مع درجة المخاطرة وتقرير درجة المخاطرة يحتاج الى دراسات عميقة.

٦- القيود القانونية وتوجيهات سياسة الدولة :

يتحتم على البنوك عند رسم سياساتها واستراتيجياتها الاستثمارية مراعاة القيود القانونية الواردة فى القانون المنظم لأعمال البنوك أو المهنة المصرفية والتعليمات والقواعد والإجراءات التى يخصها البنك المركزى.

والجدير بالذكر، ان البنوك التجارية غالباً ما تخضع لنسبة الاحتياطى القانونى، ونسبة السيولة والحد الدنى للتوظيف المحلى، وقيود على أسعار الفائدة الدائنة والمدينة والمصاريف والعمولات التى تتقاضاها البنوك من عملائها، وحدود الهامش أو القيمة التسليفية للضمان والسوق الائتمانية، وقيود على استثمارات البنوك فى الأوراق المالية وعلى الأخص الاستثمار البنك فى أسهمه وكذلك فى الأسهم بصفة عامة.

ويضاف الى ذلك أن توجيهات سياسة الدولة قد تعمل على تحديد مجالات معينة للاستثمار، وتحديد حجم معين للاستثمار وغيرها، وكلها أمور لابد أن تؤخذ فى الاعتبار عند وضع سياسة واستراتيجية الاستثمار فى الأوراق المالية.

٧- توافر الكوادر الفنية لإدارة الاستثمارات.

تعتبر من أهم العوامل المؤثرة فى سياسات واستراتيجيات الاستثمار، ذلك لأنه لا يمكن تصور نجاحها إلا اذا توافرت الكوادر البشرية المدربة والقادرة على رسم سياسات والاستراتيجيات وتنفيذها.

حيث أن الاستثمار فى أى بنك هو عملية مستمرة، تستلزم المتابعة المستمرة للأسواق – الأسعار ومقارنة البدائل وتقدير المخاطر الائتمانية والعربية وإجراء التنبؤات ومتابعة الأحداث والاتجاهات واستقراء الاحصاءات لإتخاذ القرارات المستمرة للشراء والبيع والاحتفاظ وتحمل الخسائر وتحقيق الأرباح الناتجة عن تلك القرارات.

ولما كان العنصر البشرى هو العنصر الحاسم فى اتخاذ القرارات وعليه تتوقف النتائج، فالخطأ فى التوقيت قد يحقق للبنك خسائر جسيمة أو يضيع عليه فرص أرباح وفيرة. لذلك يتعين ألا يكون رسم السياسة فى معزل عن قدرات الكوادر المتوافرة لدى البنك والمناط بها مسئولية التنفيذ. وهذا يفسر الظاهرة التى تلاحظها وهى أن البنوك التى لا تتوافر فيها ادارة استثمار تعتمد على البنوك الكبرى المتواجدة فى المراكز المالية العالمية فى استثمار أموالها الفائضة بطريق مباشر (أمانة الاستثمار) أو غير مباشر (الايداع).

ثامناً : خدمات البنوك التجارية الشاملة لتنشيط وتشجيع التعامل فى الأوراق المالية:

فى كثير من الأحيان تقدم البنوك التجارية خدمات فى مجال تنشيط الأوراق المالية، وأيضاً فى تقدم خدمات للعملاء وتشجيعهم على التعامل فى الأوراق المالية واصدراها وتتلخص فيما يلى :

١- خدمات البنوك التجارية الشاملة فى مجال تنشيط الأوراق المالية :

وأهم هذه الخدمات هى :

١/١ - الاتجار فى الأوراق المالية :

حيث يستطيع أى بنك تجارى أن يخلق سوق أوراق مالية بشرائه لها بسعر (متزايد) محدد على أن يبيعها بسعر "مطلوب " والفرق بين السعرين هو هامش الربح الذى يحققه، ويلاحظ أن البنك هنا ليس سمساراً يشترى لحساب الآخرين ولكنه يشترى الأوراق المالية لبيعها بسعر أعلى وقد يبيع أوراقاً مالية ليست لديه على أمل شرائها كما قد يشترى أوراقاً مالية غير مطلوب منه شرائها ويسمى البنك فى هذه الحالة.

٢/١ - شراء اصدارات الأوراق المالية بالكامل وبيعها للجمهور :

يستطيع أى بنك تجارى أن يوافق على شراء اصدار اوراق قابلة للبيع بالكامل من منشأة مصدرة او من جهة حكومية على أمل أن يبيعها للجمهور بسعر اعلى قليلاً. ان البنك التجارى هنا يتحمل مسئولية بتسويق الأوراق المالية التى اشتراها كما يتحمل مخاطر أى انخفاض فى أسعار قد يراها ضرورية لبيع كل الاصدار.

وقد تتجمع عدة بنوك مع بعضها لتحمل مسئولية هذه العملية والمشاركة فى أرباحها ومخاطرها.

٢- خدمات يقدمها للعملاء لتشجيع التعامل فى الأوراق المالية :

وأهم تلك الخدمات :

١/٢ - الاحتفاظ بالأوراق المالية التى يسلمها البنك للعملاء وخدمتها من حيث تحصيل الأرباح والفوائد وأسهم المنح وتنفيذ حقوق الاكتتاب الممنوحة للأسهم القائمة بعد الرجوع للعميل. وتسلم قيمة السندات المستهلكة أو انقضاء أجلها.

٢/٢ - تنفيذ طلبات الاكتتاب فى أسهم الشركات او السندات لصالح عملائها.

٣/٢ - تنفيذ اوامر شراء الأوراق المالية طبقاً لتعليمات العميل.

٤/٢ - تنفيذ أوامر البيع للأوراق المالية طبقاً لتعليمات العميل.

٥/٢ - منح التسهيلات الائتمانية لضمان الأوراق المالية التى تسلم للبنك.

٦/٢ - ادارة الأوراق المالية المملوكة للعميل بعقد أمانة الاستثمار.(*)

وتتقاضى البنوك نظير خدماتها للأوراق المالية الخاصة بالعملات عمولات ومصاريف بجانب التكلفة الفعلية التى تتحملها عند الشراء والبيع وبذلك لتحقيق إيرادات اضافية.

---

*) يتم تناول هذا الجزء فى الفصل السادس.

الفصل السادس

ادارة عمليات أمناء الاستثمار

أولاً : مفهوم أمناء الاستثمار والعناصر المكونة لها.

ثانيـــاً : الخدمات التى تقومها ادارة أمناء الاستثمار.

ثالثـــاً المبـادئ العامـة المحـددة لمسئوليات أمنـاء الاسـتثمار تجاه استثمار الأموال.

رابعـــاً تطبيق مسئوليات أمانة الاستثمار علي كل من الأسـهم والسندات.

خامسـاً : مكونـات سياسـات الاسـتثمار التـى تتطلبهـا عمليـات أمناء الاستثمار.

الفصل السادس

إدارة عمليات أمناء الاستثمار

لعل من الضرورى الاشارة الى أن عمليات الاستثمار فى البنوك التجارية تنقسم الى عمليات تخص الأموال المملوكة للبنك أو التى تخصه، ويوظفها لصالحه، وعمليات تخص عملاء البنك يتم ادارتها من خلال أمانة الاستثمار فى البنك التى تتولى كل ما يتعلق بالأموال والأوراق المالية التى تخص العملاء.

وإذا كان الفصل الخامس قد خصص لإدارة تلك العمليات التى تخص الأوراق المالية المملوكة للبنك فغن من المنطق أن يتناول الفصل السادس كل الجوانب المتعلقة بإدارة عمليات أمانة الاستثمار فى البنوك التجارية والتى تبعث عملياتها أساساً من تزايد الثقة فى تلك البنوك، وأصبحت بأجهزتها الفنية المتطورة، وخبرائها ليست مركزاً يلتقى فيه عرض الموال بالطلب عليها فحسب، بل تعدت هذا الدور لتؤدى لعملائها خدمات أخرى متخصصة فى كافة الجوانب التى تهم العملاء، سواء من الأفراد أو المنشآت وهو ما يطلق عليه.

وبالتالى يصبح هناك العديد من الموضوعات التى يمكن تناولها فى هذا الفصل من أهمها :

أولاً : مفهوم أمانة الاستثمار، والعناصر المكونة لها :

Trust Investmentor Trust Deparment ;

١- مفهوم أمانة الاستثمار :

تعرف أمانة الاستثمار بأنها مسئولية تعطى لشخص، وتنشأ عن الثقة الممنوحة لإدارة الأملاك بحرص مراعياً فى ذلك شروط الاتفاق، كما تعرف أمانة الاستثمار على أنها علاقة تنشأ نتيجة نقل الملكية لشخص يعد مسئولاً عن الممتلكات ويقوم بالاحتفاظ بها وإدارتها لصالح مالكها أو من يحددهم من الآخرين.

ويعنى ما تقدم أن أمانة الاستثمار تنشأ عندما يكون سند الملكية وحق الادارة فى يد شخص (أو مؤسسة) والمستفيد شخصاً أو أشخاصاً آخرين.

ولا يعنى اعطاء الثقة نشأة أمانة الاستثمار، حيث قد يمنح شخص ما ثقته لآخر لتعيينه وكيلاً عن إدارة أملاكه فهذه وكالة وليست أمانة استثمار، حيث لم ينقل سند الملكية بإسم الوكيل.

وتخصص البنوك التجارية قسم / إدارة، كجهاز متخصص فى ادارة عمليات الاستثمار فى اطار أمانة الاستثمار الناشئة بين العملاء والبنك.

٢- العناصر الرئيسية المكونة لأمانة الاستثمار :

من التعاريف السالفة الذكر تبين نشأة بعض العناصر نتيجة خلق أمانة الاستثمار ويمكن إجمالها فيما يلى :

١/٢ - **منشئ الأمانة** : وهو الشخص الذى يعطى ثقة للغير وعلى أساساها تنشأ أمانة الاستثمار وتحدد هذه الثقة أما فى وصية بتركها وبذلك تبدأ المانة لحظة وفاته أو نتيجة اتفاق بينه وبين الغير، وفى هذه الحالة تنشأ لحظة الاتفاق أو فى أى وقت آخر يتفق عليه.

٢/٢ - **امين الاستثمار** : وهو الشخص وفى هذه الحالة البنك التجارى، **الذى يحظى بثقة الغير بخصوص تسلم الأموال وإدارتها.**

٣/٢ - **المستفيد** : هو الشخص المنصوص عليه صراحة والذى لصالحه يعطى المنشئ ثقته للغير.

٤/٢ - **ممتلكات الأمانة** : لا يمكن قيام أمانة الاستثمار إلا فى حالة وجود ممتلكات وهى تبين بموجب الاتفاق بين منشئ الأمانة وأمين الاستثمار.

٥/٢ - **شروط الأمانة :** وتتناول الغرض من إنشاء الأمانة، وكذلك الشروط التى بموجبها تنقل الثقة الى شخص ما لمصلحة آخر - فيما يتعلق بالممتلكات - وهى تحدد واجبات وحقوق أمين الاستثمار.

ثانياً : الخدمات التى تقدمها ادارة أمناء الاستثمار :

تقوم البنوك التجارية الشاملة بتقديم مجموعات من الخدمات من خلال ادارة أمانة الاستثمار يمكن تقسيمها الى ثلاثة أنواع هى :

١- خدمات الأفراد :

حيث تقوم البنوك التجارية بالخدمات التالية :

١/١ - **قبول تنفيذ الوصايا :** حيث يمكن لأى فرد أن يعهد للبنك بتنفيذ وحيث الحاصة بالتصرف فى ممتلكاته بعد حمايته وتبدأ مساعدة البنك للفرد عند اعداد الوصية. بعرضها على خبراء البنك لتحديد إمكانية تنفيذها من الناحية القانونية، ثم تحفظ الوصية فى خزانة خاصة.

ويقوم البنك أيضاً بتنفيذ ما جاء بالوصية وفقاً للقواعد القانونية المتعارف عليها. كما يمكن للبنك أن يتفق مع الورثة على إدارة أموال الشركة بصورة توفر للأسرة أفضل الدخول بالإمكاناتها الحالية إما فى حالة المبالغ التى تؤول الى قصر فإن البنك يمكن أن يؤجل دفعها ويستخدمها فى تعليمهم والصرف عليهم حتى بلوغ سن الرشد ووفقاً لما يبديه الوصى أو الحارس القضائى، كما يمكن أن يكون البنك طرفاً قضائياً نيابة عن الورثة فى كافة القضايا التى تخصهم.

٢/١ - **تنفيذ تفويضات العملاء :** ويأتى ذلك إذال عهد بعض العملاء الى البنك بإجراء عمليات مالية معينة لصالحهم، ومن أمثلة ذلك إجراء التأمين، وشراء وبيع الأراضى، وتنفيذ الإجراءات القانونية

فى القضايا الصادر بها أحكام فى صالح العملاء وكذا تحصيل الإيرادات والإيجارات العقارية.

٣/١ - **إدارة اموال العميل :** حيث تشهد المجتمعات تطوراً وتغيراً سريعاً فى الأحوال الاقتصادية، تجعل من الصعب على الفرد العادى أن يلاحق هذا التغير. أو يتنبأ بنتائج عمليات الاستثمار، مما جعل كافة هذه العمال من اختصاص الخبراء المتخصصين الذين توفرهم البنوك لخدمة العملاء إذ يمكن للبنك أن يريد كافة الأموال سواء كانت فى شكل أوراق مالية أو عقارات، أو تقيم أصول الشركات وتصفيته. كما يقوم البنك بصياغة التعاقدات القانونية اللازمة لهذه الأمور سواء للاحتفاظ بالأموال أو التصرف فيها.

٤/١- **تقديم الاستشارات الشخصية :** إذ يمكن للعملاء من الأشخاص المتعاقدين مع بعض البنوك الحصول على كثير من الاستشارات الشخصية، مثل حساب الضرائب المستحقة على العميل أو تقديم الخدمات القانونية فى مجالات القضايا المالية وعمليات التخليص لدى الجهات الرسمية.

٢- خدمات المنشآت :

تعتبر البنوك التجارية أشخاصاً اعتبارية موثوقاً بها من كافة المنشأة والمؤسسات، لدى تعهد اليها بمجموعة من العمال لعل من أهمها:[(١)]

١/٢ - **تقييم الأصول :** فى أغراض الاندماجات والتصفية، إذ يمكن لخبراء البنك إمداد تقارير محايدة عن حالة المنشأة أو المشروع أو الشركة ومركزها المالى فى تاريخ الاندماج أو التصفية وتوزيع الانصبة على الشركاء.

---

١) د. طلعت أسعد عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص ٢٠٨ - ٢٠٩.

٢/٢ - **نظم خاصة للمعاشات :** حيث تعد خصيصاً للعاملين بالمنشآت الخاصة Pension Funds والاشراف على تنفيذها واستثمار هذه الأموال عن طريق استخدامها فى الأصول الثابتة بدلاً من الأوراق المالية ذات الفائدة الثابتة، ثم صرف هه المعاشات عند التعاقد.

٣/٢ - **القيام بعمليات الأوراق المالية :** سواء بإصدار الأسهم الخاصة بالشركات أو عقد القروض العامة سواء كان الإصدار بالعملة المحلية أو بالعملات الأجنبية.

٤/٢ - **تقديم الاستشارات :** المهنية الخاصة بالنواحى المالية والقانونية والمحاسبية والاقتصادية والضريبية.

٥/٢ - **اعداد المرتبات والأجور :** نيابة عن المنشأة مع خصم الاستقطاعات وتوريدها، واضافة الصافى فى حسابات العاملين Services Pay Roll مع عمل كشف لكل موظف على الحاسب الآلى، يتضمن تحليل واف لمستحقاته ، واستقطاعاته.

٣- خدمات المعلومات والخدمات الخاصة :

مع تقديم أنظمة المعلومات فى كثير من البنوك التجارية فى الدول المتقدمة ورغبة فى الاستفادة من الطاقة الفائضة لهذه النظام فى خدمة العملاء، وجلب إيرادات جديدة للبنك، تقوم البنوك بتقديم مجموعة من الخدمات الفنة المتخصصة لعل فى مقدمتها :

١/٣ - إنشاء مراكز خاصة لمساعدة العملاء فى بناء نظم المعلومات : الخاصة بهم، وضح بعض خدمات النظام المستخدام فى البنك لمقابلة احتياجات العملاء لتشغيل بياناتهم وذلك نظير أجر يتفق عليه.

٢/٣- اعداد تقارير اقتصادية : عن الأنشطة المختلفة وعن المناطق الجغرافية المحلية والخارجية مدعمة بالجدوال الاحصائية وبشكل يفيد المستثمرين.

٣/٣ - مساعدة العملاء فى الأمور المعلقة بالرقابة على النقد والحصول على تصاريح اجراء التحويلات النقدية فى ظل القواعد المعمول بها، ودراسة مشاكل الرقابة على النقد فى بلدان العالم وجعلها كسجل يساعد عملاء التصدير والاستيراد.

٤/٣ - اصدار تقارير منتظمة : عن حالة الشركات والمنشآت الكبرى فى الداخل والخارج.

٥/٣ : اعداد دليل لعملاء البنك : وفقاً لمهنهم وتحديد العملاء الذين يستطيعون تقديم خدمات متخصصة فى مجالات الشحن، والوكالة التجارية والاتحادات التجارية وغيرها.

٦/٣ - القيام بإجراء قيد العملاء : فى سجلات المصدرين والموردين.

٧/٣ : اصدار نشرة أسبوعية شهرية ، عن التغيرات فى قوانين ونظم مراقبة النقد، والتشريعات القانونية المؤثرة على العمليات النقدية والمصرفية.

٤- حسابات متابعة المبيعات :

ويمكن أن يحدث ذلك فى كافة المنشآت التى تقوم بتوزيع سلعها فى الداخل وكذا منشأة تجارة الجملة التى تتعامل مع عدد كبير من تجار التجزئة حيث تعهد للبنك بأن يكون مسئولاً عن حسابات المبيعات والتحصيل من العملاء وبموجب ذلك ترسل صور فواتير المبلغ للبنك مع تزويجها ببيانات خاصة، واخطار العملاء فى الفاتورة الأصلية بأن يكون الدفع فى البنك المحدد أو أحد فروعه أو مراسليه والبنك من جانبه يقوم بالآتى :

١/٤ – إمساك حسابات الاستاذ للعملاء : ومتابعة قيد الفواتير الواردة وما يتم من تسديد وارسال كشوف الحسابات للعملاء واستعجال الدفع.

٢/٤ – تلقى مدفوعات العملاء : واعداد كشوف تحليل المبيعات على أساس شهرى وفقاً للمناطق الجغرافية أو نوع العملاء أو لإقراض حسابات الضرائب.

٣/٤ – ادارة أرصدة المنشآت بالعملات الأجنبية وحمايتها من تقلب الأسعار وسداد مستحقات الشركة فى الخارج ومن مزايا هذا النظام أنه يوفر للبنك مقدرة فى الرقابة على ائتمان العميل وعمليات البيع بالأجل ويمكنه من اعطاء المشورة العاجلة فى الوقت المناسب. هذا فضلاً عن حماية العملاء من الديون المعدومة الناشئة عن عدم السيولة.

٥- خدمات التسجيل والاصدار :

لم يقتصر دور البنوك على الدور التقليدى فى تحصيل قيمة السهم، بل اضافت البنوك الأجنبية الى ذلك خدمات التسجيل والاصدار كنتيجة منطقية أملتها ظروف التقدم الكبير فى أنظمة المعلومات والخبرات المتوفرة لدى البنوك التجارية، وتزايدت خاصة الشركات المصدرة للخبرة الفنية المتخصصة التى تحمل عبء هذه العمال بإعتبارها اعمالاً مؤقتة لا تحتاج الى جهاز خاص لإتمامها، فقد أمتدت أعمال البنوك فى مجال الأوراق المالية الى ما يلى :

١/٥ – تشمل عمليات الاصدار طبع الأسهم والسندات واعدادها وبصمها بخاتم الشركة والاحتفاظ بسجلات تشمل الأسم والعنوان والتوزيعات التى تمت على العملات واعداد قوائم المساهمين.

٢/٥ – تتولى البنوك ارسال التقرير السنوى وكافة الاخطاءات للمساهمين والتحضير لاجتماع الجمعية العمومية ومراجعة التفويضات بالتصويت.

٣/٥ – تولى عمليات تحويل الأسهم والسندات الأسمية واصدار شهادات التحويل.

٤/٥ – مساعدة الشركات فى اعداد تنظيم هيكل رأس المال الخاص بها والاشراف على عمليات الاندماج والتصفية.

٥/٥ – اصدار سنوات السلطات المحلية.

وتجدر الاشارة الى ان التركيز فى التحليل الخاص بهذا الفصل، يدور حول ادارة الأموال المملوكة للعملاء من خلال عمليات الاستثمار وعلى الأخص الأوراق المالية من أسهم وسندات، ويحكمها فى ذلك مبادئ عامة وهامة يجب الالتزام بها.

ثالثاً : المبادئ العامة المحددة لمسئوليات أمناء الاستثمار تجاه استثمار الأموال :

هناك تسعة مبادئ عامة توضح واجبات الأمناء بخصوص الاستثمار وذلك عند قيامهم بالإدارة أو بالإشراف على أموال أو ممتلكات الغير هى :

١ – قاعدة الرجل الحريص :

حيث تطبق قاعدة الرجل الحريص فى حالة عدم شمول الاتفاق بين منشأة الأمانة (ادارة أمانة الاستثمار فى البنك التجارى) والعملاء على طريقة استثمار الأموال وعدم وجود قوانين منظمة لذلك، وفى حالة ما يعطى الاتفاق لها مسئولية استثمار الأموال، وينص صراحة فيه على أن تقوم بها كرجل حريص على امواله يهمه عدم انقاص ثروته ، والحصول على دخل بصفة مستمرة.

وقد تبدو بساطة هذاه القاعدة فى اختيار انواع الاستثمارات المتعددة ولكنها فيما يبدو تعتمد على مبدأ عام يقوم بتخيل " رجل وهمى " نسميه بالحريص ونحاول اتباع ما يمكن أن يقوم به هذا الشخص. ويمكننا أن نتساءل هل يمكن ان يقوم اتفاق كامل متكامل بين فردين بخصوص اختيار طريقة استثمار أموالهما؟ الإجابة أن كل له رأيه الخاص بلا شك لذلك فقاعدة الرجل الحريص ليست سهلة التطبيق او التفسير.

وينجم غالباً عن اتباع قاعدة الرجل الحريص مشاكل عديدة تظهر دائماً فى حالة انهيار - أسعار الأوراق المالية فيطالب العملاء تلك المنشآت بتحمل هذه الخسارة لعدم اتباعها هذه القاعدة. اما فى حالة ارتفاع قيمة الأوراق فلن يوجد هناك مبرر لظهور اى خلاف، وعند ظهور اختلاف فى الآراء تعرض هذه المشاكل على المحاكم لتحديد المسئولية المالية.

ويشير البعض الى أن الاستثمارات التى يغلب على طبيعتها عنصر المضاربة، والاستثمارات الجديدة، والاستثمارات فى شركات فردية أو تضامن أو توصية بالأسهم والمنشآت التى يكون لأثنين الاستثمار نصيب فيها، وغير المفلسة للدخل، فى شركات التعدين والمناجم حيث الأصول المستنفذة كلها استثمارات محل خلاف ومشاكل.

٢- تطبيق شروط الاتفاق والالتزام بالقانون :

وفى هذا الاطار يتحتم على المناء - فى الظروف العادية مراعاة الاتفاق بينهما وبين العملاء بخصوص استثمار الأموال وقصرها على تلك المذكورة فيه، وقد تنشأ أحوال استثنائية تجبر الأمناء على إيقاف تنفيذ الشروط فيما يتعلق ببعض الاستثمارات محافظة منها على صالح عملائها، وهى بذلك تطبق روح الاتفاق وإن كانت تخل بنصوصه حيث أن مسئوليتها الرئيسية حماية أموال الغير، ولا يصح هذا التصرف إلا بعد

موافقة المحاكم المختصة إلا فى الحالات الاستثنائية التى تستلزم اتخاذ قرار سريع.

٣- توزيع المخاطر بتنويع الاستثمارات :

وفى هذا المجال، تشترط الأصول المالية السليمة، شراء أنواع مختلفة من الأوراق المالية. وعدم تركيز الاستثمارات فى شركة واحدة، هذا التنويع يؤدى الى تقليل للمخاطر المالية الكبيرة التى قد تتعرض لها أوراق شركة واحدة. ولكن فى بعض الحالات يصعب هذا التنويع لقلة الأموال المراد استثمارها. كما أنه فى حالة الاضطراب المالى يحسن المركز الاستثمارات فى نوعين معين من الوراق المالية مثل السنوات الحكومية، وبإستثناء هاتين الحالتين، يجب على أمناء الاستثمار العمل على تنويع الاستثمارات حيث أن هذا جزء من مسئوليتها.

٤- الضمان للقروض العقارية :

تعتبر القروض المضمونة برهن عقارى نوعاً من الاستثمارات السليمة مالياً - ما لم ينص خلاف ذلك صراحة فى شروط الاتفاق - ولكن أمين الاستثمار يعد مسئولاً فى تقدير كفاية الضمان المعطى فيجب على أمين الاستثمار أن يراعى النسبة بين قيمة العقار وقيمة القرض. اى أنه لا يمنح قرضاً بأكثر من نسبة معقولة من قيمة الضمان وتتوقف هذه النسبة على الظروف القائمة فى كل حالة ولكن الشروط المالية السليمة تحتم عدم تجاوز هذه النسبة أكثر من ثلثى قيمة العقار (كحد أقصى)، كما تحددها تقديرات الخبراء.

٥- التخلص من الاستثمارات المبدئية غير القانونية :

يعد امين الاستثمار مسئولاً إذا لم يتخلص من الاستثمارات المبدئية فى وقت معقول وذلك فى حالة فقدان مركزها المالى أو كونها غير قانونية

(أى حذفت من قائمة الاستثمارات القانونية) واستثمار مقابلها فى نوع أسلم، مالم ينص على خلاف ذلك فى شروط الاتفاق ..

والصعوبة التى تقابلها هى تفسير معنى الوقت المعقول، حيث يتوقف ذلك على الظروف القائمة فى الحالات المتباينة.

ويعفى أمين الاستثمار من المسئولية إذا ما صرح له أو ألزم بالاحتفاظ بالاستثمارات المبدئية بموجب شروط الاتفاق التى تبين الاجراءات الواجبة الاتباع بخصوص هذه الاستثمارات، كما قد ينص فى القانون على الاحتفاظ بالاستثمارات المبدئية حتى يظهر عند اتباع قواعد الاستثمار السليمة عدم ملاءمتها.

٦- التخلص من الاستثمارات التى فقدت مركزها المالى :

أحياناً تفقد الاستثمارات مركزها المالى، بسبب العجز المالى للشركة التى يحتفظ باوراقها المالية، أو نتيجة تغير الظروف السائدة فى سوق المال وفى حالة تحقق ذلك يتحتم التخلص منها فى الوقت المناسب.

٧- التعرف على آراء خبراء الاستثمار :

حيث يتطلب التعامل فى مجال ادارة محفظة الأوراق المالية خبرة ولابد من توافرها، والبنوك تستخدم هذه الميزة الجذب العملاء. ولذلك لابد أن تعتمد على " لجنة للاستثمار " وتتعرف على أكثر من رأى فى هذا المجال عند اتخاذ قرار الاستثمار.

٨- عدم التحيز للمستحقين للدخل أو للأصل :

من الأصول الواجبة الاتباع عدم التحيز فى التوزيع إذا كان المستفيد بالدخل هو غير المستحق لأصل الثروة ذاتها. مثلاً فى حالة ما اذا ترك الشخص ثروته ليستفيد بالدخل زوجته وأولاده طوال حياتهم وتعطى ثروته من بعدهم لأحفاده أو لهيئة خيرية، وفى بعض الحالات يصعب

التفرقة بين ما هو دخل وما هو استرجاع للأصل وذلك فى حالة توزيع أسهم مجانية (منحة)، وما حقوق الاكتتاب واعطاء أسهم عوضاً عن توزيعات الأرباح النقدية.

ففى كل هذه الحالات يترك أمر التفرقة بين الدخل والأصل " للجنة الاستثمار " التى غالباً ما تضع قواعد عامة للتطبيق، أو ننظر فى امر كل توزيع على حدة.

٩- عدم التعامل مع النفس :

هناك مسئولية أدبية وقانونية تحرم منشأة أمانة الاستثمار التعامل مع النفس عند استثمار أموال الغير، فأحسن حل هو عدم التعامل - البيع والشراء - بطريق مباشر أو غير مباشر بين المنشأة وأمانة الاستثمار على الرغم من حسن النية وإمكانية الاستفادة المتبادلة لكليهما.

رابعاً : تطبيق مسئوليات أمناء الاستثمار على كل من الأسهم والسندات:

هناك أنواع مختلفة من الاستثمارات تكون مجال عمليات امانة الاستثمار يمكن تناول منها الأسهم الممتازة، الأسهم العادية، السندات مع إيضاح تطبيق مسئوليات الاستثمار بخصوصها.

١- الأسهم الممتازة :

تتشابه بعض الأسهم الممتازة السندات الى حد كبير - من حيث النوع - والفرق بينهما هو أن أرباح الأسهم الممتازة قد يؤجل توزيعها بعكس فوائد السندات إذا لم يتم دفعها فإن الشركة تعتبر فى حالة توقف قد يؤدى الى تصفيتها نهائياً، ومن ناحية أخرى فالدائنون يتقدمون جميعهم فى المطالبة بديونهم عند تصفية الشركة، وما يتبقى بعد ذلك يوزع على حملة الأسهم الممتازة يليهم حملة الأسهم العادية.

وعند اختيار السهم الممتازة كنـوع مـن اسـتثمارات أمـوال الأمانـة يجب شـراء تلك التـى أظهـرت شـركاتها ثباتـاً كبيـراً فـى الأربـاح ونسـباً بسـيطة للمديونيـة ونسـباً عاليـة فــى تغطيــة الأربــاح المطلوبــة للأســهم الممتازة.

٢- الأسهم العادية :

عند شراء الأسهم العادية يجب تفصيل ما يلى :

١/٢ - الشركات التى أظهرت سياسة عالية محافظة وسليمة.

١/٢ - الشركات التى لديها نسبة بسيطة من المديونيـة والأسـهم الممتـازة بالمقارنة برؤوس الأموال المستثمرة.

٣/٢ - الشركات التى بينت اتجاهاً صعودياً فى نسبة الأرباح المحققة.

٤/٢ - الشركات ذات رووس أموال عاملة قوية.

٣- السندات :(*)

تحتل السندات المركز الأول ضمن استثمارات أموال الأمانة وعند اختيار السندات فنوعها له أهمية كبرى. وكثيراً ما يكـون الاهتمـام منصبـاً على الحصول على دخل كبير، لذلك نجد ان أمين الاستثمار مضطـراً الـى شراء النواع المتوسطة عـن السـنوات (ذات الدخـل العـالى) ولكـن يتفـق خبراء الاستثمار على أن نتيجـة هـذه السياسـة فـى الأمـد الطويـل مشـكوك فى سلامتها مالياً حيث أن العائد الكبير قد يحصل خلال بضـع سـنوات ثـم يتوقف بعدها، ويعنى ذلك قلة الدخل عن ذلـك الـذى يحصـل مـن السـندات الممتازة النوع بالإضافة الى احتمال الخسارة فى أصل قيمة الاستثمار.

(*) السند : هو وعد كتابى بدفع مبلغ معين بعد فترة محددة وكذلك نسبة معينة من الفوائد علـى أقسـاط قد تكون سنوية أو نصف سنوية.

خامساً : مكونـات سياسـات الاسـتثمار التـى تتطلبهـا عمليـات أمنـاء الاستثمار :

لعل من الضرورى الاشارة الى أن أمانة الاستثمار تتبنى سياسـات للاستثمار تقوم بإدارة عمليات الاستثمار المختلفة من خلالها وأهم مكونـات تلك السياسات هى على النحو التالى :

١- التنويع :

حيث يعد تنويـع اسـتثمارات أمـوال الآمانـة مـن المسـائل الهامــة والحيوية لتشغيل المخاطر، وتنويع الاستثمارات بحسب :

١/١ - القيمـة المسـتثمرة فـى كـل نـوع مـن الاسـتثمارات مثـل السـنوات والأسهم الممتازة ، والعادية.

٢/١ - القيمة المستثمرة فى كل ورقة مالية.

٣/١ - القيمة المستثمرة فى كل صناعة.

٤/١ - القيمة المستثمرة فى كل مجموعة من الاستثمارات مثل شركات صناعية، وشركات تجارية .... الخ.

ولتطبيـق هـذا التنويـع يضـع امنـاء الاسـتثمار نسـبة مئويــة للحـد الأقصى لكل نـوع كمـا يـتراءى لهـم نتيجـة دراسـة الأوضـاع الاقتصاديـة وظروف سوق الأوراق المالية. وتغير هذه النسب عندما تتغير الظروف.

مع الاشارة الى أن السندات تتنـوع حسـب المصـدر، حسـب آجـال الاستحقاق.

٢- شهادات صناديق الاستثمار :

فى أمانات الاستثمار الصغيرة نسبياً يتم انشاء صناديق الاسـتثمار لتحقيـق التنويـع المطلـوب. والطريقـة المتبعـة فـى تكويـن وادارة صنـاديق الاستثمار يمكن تلخيصها فى النقاط التالية :

١/٢ - يعلن أمين الاستثمار عن تكوين " صندوق الاستثمار " ويضع له لائحة تنظيمية توضح حقوق المشتركين والتزامات أمين الاستثمار.

٢/٢ - يقصر الاشتراك فيه على أموال " أمانات الاستثمار ".

٣/٢ - يصدر شهادات استثمار لها قيمة أسمية.

٤/٢ - تقوم أصول صندوق الاستثمار، مثلاً كل ربع سنة - على أساس الأسعار فى سوق الأوراق المالية، وعند قسمة القيمة على عدد الشهادات المصدرى، فإنه ذلك يعطينا القيم السوقية للشهادات، وهو السعر الذى على أساسه تباع وتشترى تلك الشهادات، خلال فترة محل التقويم، أى حتى تقدر قيمة سوقية جديدة.

٥/٢- توزيع الإيرادات المحصلة والمستحقة - التى لم تحصل - بعد خصم نفقات ادارة الصندوق على الشهادات المصدرة ويحول هذه الإيراد الى حساب كل مشترك.

ومن الواضح أن هذه الشهادات لاتباع لغير أمانات الاستثمار، وعند الرغبة فى التخلص منها يقوم بشرائها ادارة صندوق الاستثمار - أى لا يتم التعامل بها فى السوق . والسعر أى القيمة السوقية للشهادات يتغير تبعاً للقيمة السوقية لحافظة الأوراق المكونة لاستثمارات هذا الصندوق كما أن السعر أو القيمة السوقية للشهادة يبقى ثابتاً من تاريخ التقويم الى أن يعاد تقدير سعر جديد ما لم ينص على خلاف ذلك فى اللائحة التنظيمية للصندوق.

وكثيراً ما ترى أن امناء الاستثمار يكونون أكثر من صندوق واحد لملاءمة الرغبات المختلفة والظروف المحيطة بأمانات الاستثمار، لذلك فهى قد تنشئ ثلاثة أنواع من الصناديق : الأول : يستخرج كلية

فى السندات والثانى: يستخرج كلية فى أسهم الشركات والثالث: خليط من النوعين (أسهم + سندات).

٣- سهولة تسويق الاستثمارات :

حيث يجب اختيار الأوراق المالية التى تتصف بسهولة التسويق حتى لو قل عائدها، وتحدد ذلك عوامل مثل القيد فى سوق الأوراق المالية، وعدد الأوراق المصدرة، وإمكانية الحصول بصفة دورية على المعلومات المالية بخصوص الشركة المصدرة، وتقوم أمانة الاستثمار فى سبيل وضع السياسة الملائمة بالعديد من الدراسات التى تأخذ مجموعة من العوامل فى الحسبان ليس المجال لذكرها، وفى النهاية يجب وضع سياسة سليمة محافظة، تعمل فى إطار منظم وكفء.

الفصل السابع

تسويق الخدمات المصرفية

أولاً : مفهوم التسويق المصرفى وعوامل انتشاره.

ثانيــاً : مهام ادارة التسويق المصرفى.

ثالثــاً : السياسات التسويقية فى البنوك التجارية.

رابعــاً : تطبيق مسئوليات أمانـة الاسـتثمار علـى كـل مـن الأسهم والسندات.

الفصل السابع

تسويق الخدمات المصرفية

يحظى تسويق الخدمات المصرفية بإهتمام كبير من جانب القائمين على ادارة البنوك التجارية الشاملة، حيث تتنافس هذه البنوك كل على حدة منافسة قوية من مثيلاتها، هذا بالإضافة الى تلك المنافسة القائمة بين البنوك التجارية ومؤسسات الوساطة المالية الأخرى فى المجتمع، وحتى يستطيع البنك التجارى أن يوفى بالتزاماته تجاه المجتمع، فإنه عليه أن يقوم بتوفير حصيلة الأموال التى تكفى مقابلة التزاماته المصرفية.

ومن هذا المنطلق قامت الكثير من البنوك بإنشاء ادارة مستقلة للتسويق المصرفى فقد اليها بمسؤلية وضع البرامج التى تمكن البنك من الحصول على أكبر من أموال المدخرين السوق.

وفى هذا الاطار يتناول هذا الفصل، مفهوم التسويق المصرفى وعوامل انتشاره ومهام الادارة المسئولة عن التسويق المصرفى ومن ناحية تحليل للسيلسات التسويقية فى البنوك التجارية، وذلك على النحو التالى :

أولاً : مفهوم التسويق المصرفى وعوامل انتشاره :

١- مفهوم التسويق المصرفى : Marketing Bonking Services

لا يختلف التسويق المصرفى عن المفهوم المعروف للتسويق فى الكتابات الخاصة بهذا العلم، وبالتالى فالتسويق المصرفى لا يخرج عن كونه مجموعة من " الأنشطة المتكاملة التى تجرى من اجل دراسة سوق الخدمة المصرفية وبخاصة عملاء البنك الحاليين والمرتقبين للتعرف على رغباتهم المتميزة والمتطورة، والعمل على اشباع هذه الرغبات والحاجات بأقصى كفاية ممكنة وذلك من خلال تقديم أفضل مزيج من الخدمات المصرفية بأقل تكلفة ممكنة، وذلك حتى يمكن أن يحقق البنك

أهدافه وأولها نقطة الربحية وبالشكل الذى يحقق مصالح المجتمع ومصالح المتعاملين ". وبالتالى فإن مفهوم التسويق المصرفى يعبر عن هذا الجزء من النشاط الادارى للبنك الذى يضطلع بتوجيه تدفق الخدمات والمنجات المصرفية لإشباع رغبات العملاء بما يحقق معظم ربحية البنك وتوسعه واستمراره فى السوق المصرفى.

لكل ذلك تعبأ الجهود لإرضاء وإشباع رغبات العملاء المتغيرة والمتطورة ووفقاً لمتغيرات المجتمع. ومعنى ذلك أن التسويق المصرفى هو عمل متكامل يشترك فيه كافة أفراد البنك والأدوات التى تعمل به.

٢- عوامل انتشار المفهوم التسويقى فى البنوك التجارية الشاملة:

هناك العديد من العوامل التى ساعدت على انتشار المفهوم والفكر التسويقى فى البنوك التجارية لعل من أهمها :

١/٢ - أن عرض الخدمات المصرفية : حرصاً، بمعنى أنه يمكن زيادة كفاءة اداء الخدمات الحالية أو استحداث خدمات جديدة من خلال الوحدات المصرفية القائمة. وأصبح على البنوك أن تبحث عن أكثر الخدمات فائدة لعملائها ومدى قبولهم لهذه الخدمات .[١]

٢/٢ - التغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية المتلاحقة، وطبيعة المنافسة ومدى تأثير ذلك على شكل السوق المصرفية.

٣/٢ - التطور السريع فى النشاط المصرفى : وتعدد وتشابك العمليات وتعقد العبء الحسابى وعمل البنوك كشركات قابضة لعدد أكبر من الشركات واستخدام الحاسبات الآلية الحديثة ذات التكلفة المالية والتى تحتاج الى حجم عمل اقتصادى لتشغيلها عن طريق جذب أكبر عدد من العملاء الجدد.

---

١) د. طلعت أسعد عبد الحميد ، مرجع سابق ص ٢١٦ - ٢١٧.

٤/٢ - الرغبة فى تحسين جودة الخدمة المصرفية، وبالتالى تحتاج الى جهود تسويقية خاصة.

٥/٢ - تقديم البنوك للخدمات الفنية المتخصصة ، والتى تحتاج بدورها الى علاقات مستمرة لمدة طويلة والى توافر قدر كبير من الثقة المتبادلة، ويمكن للجهود التسويقية أن تعمل على استمرار العميل فى التعامل مع البنك أطول فترة ممكنة.

٦/٢ - زيادة الانتشار العالمى للبنوك التجارية، حيث توسعت كثير من البنوك التجارية فى فتح وحدات مصرفية لها فى الدول الأخرى أو فى المراكز المالية الدولية، او فى المناطق الحرة المصرفية، فما أضاف على تلك البنوك أعباء تسويقية جديدة لجذب النشاط الملائم الذى يغطى أهداف اقامتها فى تلك الأماكن.

ثانياً : مهام ادارة التسويق المصرفى :

لعل مفهوم التسويق المصرفى السابق ذكره، بما فى ذلك العوامل التى أدت الى انتشاره يحدد المهام الأساسية لإدارة التسويق المصرفى فى البنوك التجارية الشاملة، ومن أهمها :

١- التعرف على رغبات العملاء واحتياجاتهم المالية :

٢- تنمية المنتجات والخدمات المصرفية بشكل مناسب لمقابلة احتياجات العملاء، وبالتالى رسم سياسة للخدمات المصرفية المقدمة من البنك فى ضوء التطورات المالية فى الفن المصرفى. ودراسة أساليب تطوير الخدمات الحالية، وإمكانية تقديم خدمات مصرفية جديدة، ووقف تقديمها، هذا بالإضافة الى دراسة الخدمات المصرفية التى تقدمها البنوك المنافسة.

٣- اجراء بحوث السوق بشكل منتظم لتحديد مركز البنك التجارى بالنسبة لكل خدمة. وتتنبأ وتقيس وتدرس الموقف السوقى واحتياجات السوق الحالية والمستقبلة. كما تحدد نوعية عملاء البنك وميولهم ومواصفاتهم وعوامل تفضيلهم للبنك دون البنك الآخر فى الحاضر والمستقبل.

٤- وضع الخريطة التوزيعية للخدمات المصرفية، والعمل على وجود شبكة مناسبة من فروع البنك لتقديم المنتجات المصرفية وبالتالى دراسة الانشاء الجغرافى لوحدات البنك فى السوق المصرفية وإمكانميات فتح وحدات مصرفية جديدة.

٥- التسعير، ووضع هيكل أسعار للخدمات المصرفية بما يتضمنه من تحديد سعر وتكلفة الخدمات المصرفبية الحالية والمطورة.

٦- اعداد وتنفيذ الحملات الترويحية الخاصة بنشاط البنك للإعلان والترويح للخدمات المصرفية للعملاء الحاليين والمرتقبين بما فى ذلك فى اختيار أفضل ؛لأساليب الترويحية والاعلانية.

٧- تقييم النشاط التسويقى للبنك خلال فترات زمنية متقاربة وتقديم تقارير منتظمة عن مواطن القوة والضعف للإدارة العليا بالبنك، ويفضل فى هذا المجال ان تتبع ادارة التسويق المصرفى مباشرة للإدارة العليا بالبنك.

ثالثاً : السياسات التسويقية فى البنوك التجارية : Marketing Policies

تعمل إدارة تسويق الخدمات المصرفية من خلال سياسات تسويق للخدمات المصرفية واستراتيجيات تحكم توجيهاتها، وبالتالى تتعدد تلك السياسات وتتنوع الاستراتيجيات فى بنك لآخر. ومن هذا المنطلق يمكن التعرض بإختصار لأهم تلك السياسات الخاصة بالتسويق المصرفى فى البنوك التجارية.

١- سياسات تطوير وتنمية مزيج الخدمات المصرفية :

لعل الوصول الى " مزيج الخدمات " المصرفية Service Mix الأفضل يعتبر من الأمور الهامة التى تظهر مدى كفاءة ادارة التسويق المصرفى من ناحية ومدى نجاح البنك التجارى فى الوصول الى أهدافه من ناحية الأخرى.

وقد أوضحت الدراسات أن نمو البنك واستمراره يتوقف بالدرجة الأولى على قدرته فى تطوير خدماته وأعماله وتقديم الخدمات الجديدة التى تعطى اضافات جديدة لخط منتجاته بما يتناسب مع مفاهيم ورغبات عملائه وظروف مجتمعة.

وعند تبنى سياسات وتنمية مزيج الخدمات المصرفية، فإن الأمر يتطلب عند امداد استراتيجية الخدمات المستقبلة. الارتباط بشكل أساس بإمكانيات السوق والطلب، والاعتماد وجود نظام متكامل للمعلومات يضمن توقف المعلومات المتعلقة بالتطوير والتجديد للخدمات واختيار أجورها من خلال خطوات محددة وإجراءات منظمة.

وتتضمن دراسة سياسة تطوير وتنمية مزيج الخدمات المصرفية تناول الجوانب التالية :

١/١ - مراعاة الخصائص التسويقية للخدمات المصرفية : حيث تتميز خدمات البنوك التجارية ببعض المميزات التى تجعل السياسات التسويقية لها أمراً مختلفاً بشكل واضح عن التوسيق لباقة السلع والخدمات الأخرى ومن أهم هذه الخصائص :

١/١/١ - اعتماد البنوك التجارية الشاملة على الودائع فى نشأتها وفى أداء كافة خدماتها المصرفية حتى ان البعض يطلق عليها بنوك الودائع وقد نتج من ذلك ارتباط العرض والطلب على الخدمة المصرفية، ولذلك فإن جهاز التسويق المصرفى يعمل على تشجيع التعامل

مع البنك فى مجال الودائـع، ومـن ناحيـة أخـرى يـروج لتسـهيلاته المصرفية فى مجال الاقراض والاستثمار وبالتالى لابد أن ينصـب تنمية وتطوير مزيج الخدمات المصرفية فى هذا الاطار.

٢/١/١ - خدمات البنوك التجاريـة ، غير ملموسـة Intangible ويؤثـر ذلك تـأثيراً مباشراً علـى برامج البنـك الترويجيـة، وعلـى منـافذ التوزيع.

٣/١/١ - التأثير متبادل بين الأنشطة الاقتصاديـة والسياسية فـى المجتمـع والنشاط المصرفى.

٤/١/١ - ارتباط الخدمات المصرفية بإسم البنك مقدم الخدمة ودرجة الثقة فيه.

٥/١/١ - تنوع وتعدد خدمات البنك، إذ بينما تتخصـص منشـآت الخدمـات الأخرى فى تقديم خدمة واحـدة أو أكثر قليـلاً، فـإن خدمـات البنـوك فى توسع مستمر.

٦/١/١ - تحتـاج الخدمـات المصرفيـة الى نوعيـة خاصـة من المهـارات العاملة القادرة على التطوير وحسن الاداء.

٧/١/١ - أن السوق المصرفية فى الدول النامية عموماً، لا يمكن تحديدهـا بسهولة وذلك لعدم الاستقرار فى النظمة الاقتصادية والذى يؤثر أى تغير فيهـا مباشـرة علـى أداء البنـوك التجاريـة، ونوعيـى الخدمـات المصرفية التى تقدمها وحجمها.

٨/١/١ - هنـاك مجموعـة مـن الخصـائص الظاهريـة التـى تتمـيز بهـا الخدمات المصرفية يجب النظر اليها نظرة شمولية مثل : مواصفات الخدمات المصرفية، وتميز تلك الخدمات، وترابط التشكيلة وتكاملها، والتحيـط حيـث تكـون الخدمـات المصرفيـة المقدمـة تغطيـه أى لا تختلف من عميل لأخر، وحاجة الخدمات الأصلية الى خدمات

معاونة حتى تكتمل استفادة العميل من الخدمة المقدمة، " مثل تقديم خدمة الحساب الجارى ، والى جانبها يسمح بالإستفادة من خدمات تحصيل الشيكات أو الدفع نيابة عن العميل الايجار أو مدفوعات أخرى ".

١/١/٩ - مراعاة الخصائص الضمنية للخدمات المصرفية والتى ترتبط بالعميل الذى ينظر الى الخدمة المصرفية من خلال اعتبارات معينة، اهمها: الرمزية، حيث ترمز كل خدمة مصرفية الى وظيفتها والقرض منها وكذلك هناك خاصة الاتصال، أى ضرورة اجراء الاتصال بين العميل والبنك، وخاصية الادراك، إى أن ادراك العميل للخدمة يدفعه للتعامل عليها أو عدم التعامل.

١/١/١٠ - يجب مراعاة تأثير الخصائص الخارجية للخدمات المصرفية وعلاقتها بالمجتمع عند فتجه وتطوير المزيج المصرفى، مثل أثر الخدمة على البيئة، وأن تعمل على زيادة الطلب على الموارد، وأن توفر عنصر الأمان والثقة، وتأثر الخدمات المقدمة بالقوانين والتشريعات الحكومية.

١/٢ - وأن وضع سياسة تطوير وتنمية مزيج الخدمات المصرفية يحتاج الى تخطيط الخدمات المصرفية لتحقيق مجموعة من الأهداف لعل من أهمها :

١/٢/١ - زيادة رقم العمال من خلال جذب مزيد من العملاء الجدد وزيادة تفاعل العملاء المحاسبين.

١/٢/١ - العمل على استقرار نشاط البنك.

١/٢/٣ - تحقيق الخدمات المصرفية لهامش ربح معين.

١/٢/٤ - تحقيق تكلفة تقديم الخدمات المماثلة التى تقدمها البنوك المنافسة.

٣/١ – أن تطوير مزيج الخدمات المصرفية يتم عن طريق أساليب متعددة لعل من أهمها :

١/٣/١ – ادخال تحسينات أو تعديلات فى مكونات الخدمة المصرفية وطريقة تقديمها للجمهور.

٢/٣/١ – اضافة خدمات مصرفية جديدة يتم استحداثها وتقديمها ضمن مزيج الخدمات المصرفية للبنك.

٣/٣/١ – مد الخدمة المصرفية الحالية الى مناطق جغرافية جديدة، او النزول بها الى " شريحة " جديدة من العملاء لم يكن لهم فرصة التعامل أو استخدامها من قبل :

٤/٢/١ – استخدام توليفة مناسبة من الثلاث وسائل السابقة معاً :

٤/١ – أن تقديم الخدمات المصرفية الجديدة له خطوات محددة يجب اتباعها وهى :

١/٤/١ – اجراء بحوث استكشافية منتظمة لدراسة مدى توافر أفكار فى السوق المحلية والعالمية تصلح لتقديم خدمات جديدة، ويمكن الحصول على تلك الأفكار من اجراء دراسات بالعينة على العملاء، او دراسة أفكار العاملين، أو دراسة خدمات البنوك الإقليمية والأجنبية وكذلك دراسة الأفكار التى يطرحها الخبراء. فى مجال الخدمات المصرفية.

٢/٤/١ – تجميع الأفكار وتقييم فعالية كل منهما ودراسة صلاحيتها للتطبيق.

٣/٤/١ – صياغة الأفكار فى شكل توصية بخدمات جديدة تتضمن تحليل السوق، وتحليل الخدمة وتحديد مواصفاتها، واستراتيجية تسويقها وحساب التكلفة والعائد.

ومن الأفضل أن تتم من خلال لجنة عامة للمديرين بالبنك.

٤/٤/١ - تجزئة السوق المصرفية وهو مجال تقديم الخدمات المصرفية ويتبع فى ذلك عدة طرق لعل من أهمها :

- تجزئة السوق المصرفية وفقاً للخصائص الجغرافية.
- تجزئة السوق المصرفية وفقاً للخصائص اللابيرارطية.
- تجزئة السوق المصرفية وفقاً لأنماط حياة المتعاملين ومنافعهم.

٢- سياسات ترويج الخدمات المصرفية : Policy of Banking Services Promotion

لعل الاستناذ فقط على وجود سياسات لتنمية وتطوير مزيج الخدمات المصرفية لا يكفى لوصول البنك التجارى الى أهدافه فى مجال تسويق الخدمات المصرفية.

ولذلك لابد من وجود سياسات لترويج الخدمات المصرفية وحتى يمكن تخطيط السياسات الترويجية بشكل يحقق أهداف البنك يلزم دراسة صفات ودوافع عملاء البنك المرتقبين، وبما يشبع هذه الدوافع والرغبات بما فى ذلك اشعار العملاء بإحترام البنك لهم وتقدير ذاتهم، واشعارهم بالقبول الاجتماعى وليس مجرد الانتفاع، هذا فضلاً عن اشعاره بحاجة الأمن بتوفير خدمات مصرفية تحد من مخاوف المستقبل وتحمى أمواله وتنميها.

وتسعى السياسات الترويجية الى جذب انتباه العميل واعلامه بخدمات البنك Awareness ثم عرض مميزاتها وكيفية تحقيقها للمنافع المختلفة للعملاء واقناعه بالخدمة Persuading حتى يبدأ عملية التقييم، وحث العملاء على اتخاذ قرار التعامل مع البنك حتى يؤصدر هذا القرار. وتستمر السياسات الترويجية فى تذكرة العميل بمزايا خدمات البنك، ومدى قدرتها على اشباع حاجاته ورغباته.

وتستند السياسات الترويجية فى تحقيق كل ذلك على مجموعة من الأدوات أو الوسائل هى :

١/٢ - الاعلان :

فالإعلان هو احد الأدوات الهامة التى تساهم مساهمة فعاللة فى تحقيق أهداف السياسة الترويجية للخدمات المصرفيـة، من خلال توصيل الرسالة الاعلانية ورفع وحث العميل على التعامل مع البنك وأو زيادة استخدامه لخدماته. وسبل الاعلان الى ذلك هو التأثير علـى تفكير وادراك ودوافع واتجاهات وسلوك العميل.

والاعلان يقوم على مجموعة من الأسس أهمها، القيام بدراسات وبحوث تسويقية واستخلاص النتائج بما يفيد فى اعداد وتنفيذ البرنامج الاعلانى. ثم التخطيط السليم للحملات الاعلامية، وبعد ذلك اختيار وسيلة الاعلان أو النشر السليمة وأيضاً تصميم الرسالة الاعلانية بالشكل المناسب وتحديد الاسلوب الاعلانى الذى سيتم الاعتماد عليه فى صياغة الرسالة الاعلانية هذا الى جانب توفير المتخصصين من ذوى الكفاءة فى مجالات الاعلان، مع مراعاة الصدق والامانة فى التعبير عن خصائص ومواصفات الخدمة المصرفية.

٢/٢ - البيع الشخصى :

رغبة من ان البيع الشخصى يؤدى دوراً متزايداً فى اقناع العملاء وحثهم على اصدار قرار التعامل مع البنك، إلا أنه لا يحظى بمكانه الطبيعى ضمن الادوات المستخدمة فى تحقيق أهداف السياسات الترويجية.(*)

ويعتمد البيع الشخصى كلية على شخصية رجال البنوك وعلى الطريقة التى يتصرفون بها فى مجال غزو السوق المصرفية من خلال العلاقات التى يقيمونها مع العملاء.

---

*) لا زالت البنوك التجارية الأمريكية على سبيل المثال تنفق ٦٠٪ من ميزانية الترويج على الاعلان وحده.

وتختلف اهمية العلاقة الشخصية المطلوبة طبقاً لنوع الخدمة وأنواع العملاء الذين تتوافر للبنك معلومات واضحة عن رغباتهم وحاجاتهم. وذلك مثل عملاء حسابات التوفير والحسابات الجارية، فى حين تحتاج بعض خدمات البنك الأخرى مثل خدمات أمانة الاستثمار وخدمات الاعتمادات المستندية والأنواع المختلفة من القروض الى اتصال مباشر مع العملاء ولإقناعهم بطبيعة هذه الخدمات وأهميتها بالنسبة للعملاء.

ولا تقتصر عملية البيع فى البنك على فئة معينة، بل أنها تمتد من رئيس مجلس ادارة البنك الى أقل عامل فيه مع قيامه بدور كل منهم فى العملية البيعية فيقوم أعضاء مجلس الإدارة ومديرو البنك بالاتصال بالمنشآت الكبيرة والبنوك المراسلة، والعمل على جذب الاعمال الكبيرة، وتقوم المستويات الادنى أما بالاتصال المباشر بالعملاء والمنشآت وعرض الخدمات المصرفية عليهم، مثل موظفى قسم التسويق بالبنك التجارى، أو رجال قسم الائتمان الذين يدرسون على الطبيعة حاجات العملاء من الائتمان المصرفى.

وتجدر الاشارة الى أن توفير الراحة للعملاء والسرعة المناسبة فى الخدمة من أفضل الأمور التى تدعم النشاط التسويقى للبنك.

٣/٢ - الاعلام :

يستخدم الاعلام كوسيلة لترويج الخدمات المصرفية بإستخدام وسائل الاعلام الجماهيرية ووسائل النشر الجماهيرية كالصحف والمجلات والاذاعة والتلفزيون والتى من خلالها يتم اذاعة معلومات تأخذ الطابع الاخبارى عن البنك وأوعيته وقدرته دون مقابل مادى مدفوع من البنك بطريقة مباشرة.

وينظر العميل المصرفى للمعلومات والأخبار المنشورة على أنها حقيقة كاملة الصدق، لأن الذى يصيغه جهات غير البنك التجارى، وبالتالى فإن توطيد العلاقة بين رجل التسويق ومحررى الاخبار فى تلك الجهات مسألة هامة. ويستخدام رجل التسويق المصرفى عدد من الأساليب التى توجه الاعلام من اهمها، اختيار وسيلة النشر، واختيار الوقت المناسب، واثارة الاهتمام لدى أجهزة الاعلام المختلفة عن طريق تصميم مزيج خدمات مصرفية يلاقى اهتمام جانب كبير من جماهيرها.

٣- سياسة الانتشار الجغرافى :

لعل من الضرورى الاشارة الى أن سياسة الانتشار الجغرافى تعتبر من السياسات الهامة فى مجال سياسات تسويق الخدمات المصرفية، حيث تغير وحدات البنوك التجارية وسيلة ضرورية يتم من خلالها الاتصال بالعملاء المرتقبين وتقديم الخدمات اللازمة لهم.

ولذلك تسعى البنوك دائماً الى وضع سياسات مخططة لنطاق انتشار خدماتها بما يحقق احتفاظها بالعملاء الحاليين وجذب مجموعة من العملاء الجدد، وذلك بما يضمن لها تقديم أفضل خدمة ممكنة. وذلك لأن الانتشار الجغرافى لخدمات البنوك التجارية تعطى مجموعة من المميزات من أهمها أنه يسر على العملاء اجراء معاملاتهم، وتتيح الفرصة لادارة البنك كى تتصرف على المواهب الممتازة عند العاملين فيما يسبب كثرتهم وتولى بعضهم مناصب اشرافية. ويتمكن البنك ايضاً من تقسيم العمل على نطاق واسع وتكثر فيه الرؤوس المفكرة ويقل عندها الاحتياطى النقدى اعتماداً على تبادل المساعدات بين الفروع، فضلاً عن ان المخاطر التى يواجهها البنك تكون موزعة على جهات مختلفة.

وهناك مجموعة من العوامل التى كانت بها تأثير فى تشكيل سياسة الانتشار الجغرافى فى مجال تسويق الخدمات المصرفية لعل من أهمها :

٣/١ - **ضرورة الاتصال المباشر لتوزيع خدمات البنوك :** حيث اثبتت الدراسات أنه لا بديل لقيام البنك بأسلوب البيع المباشر للعملاء كأسلوب تقليدى ووحيد لتوزيه خدماته، ويرجع ذلك الى أن البنك عادة يبيع فكرة تحتاج الى الثقة المتبادلة والاتصال المباشر بينه وبين العملاء، كما تعتمد أساساً على مدى اقناع العاملين بالبنك للعملاء بهذه الأفكار وهو ما يتطلب الاتصال المباشر للتصرف على الرغبات والاحتياجات واتجاهات الطلب على مختلف الخدمات والالمام بمشاكل العملاء وهو ما يتيح التنبؤ بطلب على الخدمات المستقبلية كما يمكن من تقييم كفاءة الجهود البيعية فى وقت مبكر.

٣/٢ - **المنافسة :** وهى أحد العوامل الأساسية التى ساعدت على انتشار الفروع، إذ وجدت البنوك انه من الأفضل لها أن تتجنب المنافسة السعرية فيما بينهما لما تحمله من مخاطر جسيمة بالنسبة للبنك، هذا فضلاً عن أن الكثير من المور المتعلقة بالفائدة والعمولة تنظمها اجراءات السلطات النقدية بالدولة.

وكانت افضل وسيلة للبنوك التجارية الشاملة فى هذا المجال، هو الاقتراب من العملاء كوسيلة للتغلب من خلالها على المنافسة، حيث يمكن تقديم أكبر عدد من الخدمات بشكل اقتصادى يمكن البنك من الوقوف فى وجه منافسيه.

وهو وسيلة أقل تكلفة من الكثير من الوسائل الأخرى أو السياسات الأخرى (مثل الحملات الاعلانية، وتحسين وكفاءة الاداء وتحسين المظهر الخارجى للبنك).

٣/٣ - **كفاءة آداء الخدمة المصرفية:** حيث يمكن إنشاء العديد من الفروع من أداء الخدمات المصرفية على نطاق واسع بما يمكن من تقديم الكثير من الخدمات على أساس اقتصادية، كما يمكن البنك من تحقيق التخصيص والكفاءة في أداء العمال وخاصة أن تكلفة استخدام العمالة المدربة في البنك عاليه هذا فضلاً عن أن الخدمات المصرفية سوف تصل الى أكبر عدد من الأفراد والمنشآت في المجتمع.

ويضمن الانتشار الجغرافي للفروع توزيعاً للأنشطة وتوزيعها لها بما يمكن البنك من مواجهة المخاطر، كما ان البنك ذو الفروع المتعددة يستطيع أن يحقق أفضل خطة لتخصيص الموارد بالشكل الذى يتناسب مع طبيعة المناطق التى يتعامل معها على أساس من الحقائق.

ويجب التنويه في النهاية، الى أن سياسة الانتشار الجغرافي لوحدات البنوك التجارية الشاملة، ولا تعتمد فقط على دراسة فتح الوحدات المصرفية الجديدة، بل تمتد الى تحليل سوق المناطق التى تقع بها وحداته الحالية بقصد مواجهة التغيرات التى قد تحدث في طبيعة تكوين هذه المناطق أو مواجهة ظروف المنافسة، ذلك فضلاً عن دراسة الظروف التى قد تجبر البنك الى تخفيض عدد من وحداته إذا ما اصبحت عبئاً على إيراداته.

الفصل الثامن

الفـــروع
وادارة عمليـــــاتها

اولاً : الفروق بين بنوك الفروع وبنوك الوحدات.

ثانيـــاً : المبادئ العامة لإنشاء الفروع.

ثالثـــاً : مكونـــات الدراســـة الخاصـــة بإنشـــاء الفـــروع وأنواعها.

رابعـــاً : طرق اختيار المواقع وتوزيع شبكات فروع البنك.

خامســاً : العمليات المصرفية للفروع.

الفصل الثامن

الفروع وإدارة عملياتها

لعل من الملاحظ أن الفصل السابع قد أكد على ضرورة وجود الفروع للبنوك التجارية كأحد الدعائم لتحقيق أهداف سياسة الانتشار الجغرافى فى مجال تسويق الخدمات المصرفية للبنوك التجارية.

وبالتالى من المنطقى تخصيص هذا الفصل " للفروع وادارة عملياتها "، حيث يتناول العديد من النقاط الخاصة بالفروق بين بنوك الفروع وبنوك الوحدات والمبادئ العامة إنشاء الفروع، ومكونات الدراسة الخاصة بإنشاء الفروع، واختيار المواقع وتوزيع شبكات فروع البنك، والعمليات المصرفية للفروع وذلك على النحو التالى :

اولاً : الفروق بين بنوك الفروع وبنوك الوحدات :

تختلف التنظيمات المصرفية بين الدول فيما يتعلق بؤإنشاء البنوك للفروع المصرفية. ويوجد نظامان أساسيان فى هذا المجال يجب التفرقة بينهما، وهما :

١- نظام البنوك ذات الفروع Branch Bank

وقد نشأ هذا النظام فى أوربا، وفى ظل هذا النظام يوجد عدد قليل من الوحدات المصرفية، ويتبع البعض فيها أعداد كبيرة من الفروع المنتشرة فى أنحاء الدولة (بل وفى خارجها). وتتبع الكويت وجول مجلس التعاون الخليجى(*) هذا النظام.

---

*) بل الدول العربية كلها تقريباً، ويمكن الرجوع الى الفصل الأول للتعرف على عدد البنوك التجارية وفروعها حسب احدث البيانات المتاحة فى هذا المجال.

٢- نظام بنوك الوحدات Unit Banking

وقد نشأ هذا النظام بالولايات المتحدة الأمريكية، وما زال هو النظام السائد هناك اذا تتحول القوانين في معظم الولايات المتحدة الأمريكية البنوك دون امتناع مشروع لها بينما تفيد الولايات الأخرى البنوك في الولايات المتحدة، فتقتصرها على مدينة واحدة أو حدود الولاية كحد أقصى، وهو ما يفسر كثرة عدد البنوك التجارية في الولايات.

ثانياً : المبادئ الأساسية العامة لإنشاء الفروع :

هناك مجموعتان من المبادئ يجب دراستها وأخذها في الاعتبار عند اقرار انشاء فرع أو فروع جديدة هي :

١- مجموعة المبادئ الأساسية :

١/١ - أن يقوم الفرع المقترح انشاؤه خدمة مطلوبة في مكان يفتقر الى المكاتب أو الفروع المصرفية، أو في مكان لا يخدم خدمة مصرفية كاملة.

٢/١ - ألا تكون الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك أو الفروع الحالية بالكفاية المطلوبة أو بالحجم المناسب.

٣/١ - أن يتواجد بمكان إنشاء الفرع المقترح عدد كاف من السكان بالإضافة الى أن النشاط الاقتصادي يبرر إنشاء هذا الفرع.

٤/١ - أن يكون إنشاء الفرع الجديد مهما بالنسبة للبنك لغرض الاحتفاظ بمذكرة التنافس.

٥/١ - أن الفرع المقترح إنشاؤه سوف يجلب للبنك كمية من المعاملات كافية للاتفاق على مصروفات الفرع في فترة محددة.

٦/١ - أن يوجد طلب عن الوحدات الاقتصادية في المجتمع لافتتاح فرع للبنك في المكان المعين.

٢- مجموعة المبادئ العامة :

١/٢ - يجب أن يحقق الفرع حداً أدنى من الودائع، ويجب أن يكون مربحاً خلال عامين على الأكثر من افتتاحه، وأن تتأكد الادارة من أن الفرع لديه احتمالات كبيرة فى التوسع مستقبلاً.

٢/٢ - أن تتناول الدراسة الاقتصادية النشاط الاقتصادى للمنطقة، وتقدير احتمالات التوسع فى المستقبل لإمكان تحديد حجم العمليات المصرفية المتوقعة.

٣/٢ - الاستعانة بكافة المعلومات الاقتصادية، بما فيها احصائيات السكان والنشاط الاقتصادى والمالى والعمالة وغيرها.

٤/٢ - استطاع أراء المجتمع التجارى والسكان فى المنطقة.

٥/٢ - أن يكون تنفيذ انشاء فرع جديد، جزءاً من خطة طويلة المدى قائمة على أساس أولويات تراجع ويعاد النظر فيها بإستمرار.

ثالثاً : مكونات الدراسة الخاصة بإنشاء الفروع وأنواعها :

١- مكونات الدراسة الخاصة بإنشاء الفروع الى مكونين رئيسين هما :

١/١ - المكون الخاص بدراسة التكلفة والعائد.

ويشمل المكون الخاص بدراسة فتح أى وحده مصرفية تحليل العائد المتوقع عنها فى شكل مادى أو فى شكل عوائد اجتماعية، ويتم ذلك عن طريق تحديد المؤثرة فى هذا المكون وهى على النحو التالى :

١/١/١ - حجم الاستثمارات المطلوبة :

حيث يطلب انشاء وحدة مصرفية معينة توافر مجموعة من التكاليف تقدير رأس المال العامل المطلوب، وكذا الأموال المطلوبة لمقابلة التوسعات والأعمال المناظرة.

١/١/٢ - التكاليف الجارية Current Costs

وتتمثل فى بنود الفوائد على الودائع والمرتبات والأجور، والمصروفات المتنوعة.

١/١/٣ - الإيرادات الجارية : وتتمثل فى ثمن الخدمات المصرفية مثل القواعد المحصلة من القروض وإيرادات باقى العمليات والخدمات.

ويرى البعض أن يمكن استخدام تحليل التعادل للوقوف على مستوى التشغيل الذى يؤدى الى تعادل التكاليف الكلية، وذلك بهدف تحديد أفضل تشكيلة من الخدمات التى تحقق للبنك هذا التوازن.

ويتم استخدام الأسس العلمية المتاحة لتقييم البدائل المصروفة أمام البنك لتحديد أولويات فتح الوحدات المصرفية وأخذ الكثير من العوامل فى الحسبان عند التنظيم المقارنة، مثل حجم الودائع المرتفعة وأنواعها، وحجم نوعية القروض والتسهيلات الائتمانية المطلوبة، وحجم الاستثمارات ونمطها والحجم المطلوب من كل خدمة مصرفية، وتحديد التكاليف، والايرادات ويمكن اعطاء أوزان خاصة لبنود العائد الاجتماعى حتى يسهل استخدام فى المقارنة.

١/٢ - المكون الخاص بدراسة موقع الفرع الجديد.

حيث يتم دراسة متكاملة للواقع الاجتماعى والاقتصادى للمناطق التى يرفع فتح وحدات مصرفية لها، وتقييم تلك المناطق فى اطار تحديد السمات والحدود الجغرافية المؤثرة فى المناطق المطلوب فتح وحدات مصرفية لها، واختيار العوامل الكمية وغير الكمية المؤثرة فى هذه المناطق، ثم تقييم المتغيرات المؤثرة وتحديد تأثير كل منها ومداه على النشاط المصرفى وتطورها المرتقب فى الأجل المتوسط الطويل.

وتعالج الدراسات الخاصة بالموقع الموضوعات التالية :

١/٢/١ - خصائص الموقع، وتشمل تحديد مكان الفرع الجديد - والمسافة بين موقع الفرع والأحياء المجاورة، والأحياء التجارية بشكل عام وطبيعة النشاط الاقتصادى فى الحى نفسه واحتمالات التوسع فى المكان الذى سوف يحدثه الفرع بالمقارنة. بالتوسع فى الأحياء الأخرى، بالإضافة الى التعرف على مدى توافر وسائل المواصلات والاتصالات، ونوع المرور والطرق ووسائل المؤهلات وأماكن انتظار السيارات.

٢/٢/١ - السكان، من حيث عدد الحى ونسبة تزايد السكان فيه، وخصائص السكان، والدخل السنوى لهم، وتوزيعهم جفردريف ، وانماط استهلاكهم والعادات والتقاليد السائدة بينهم.

٣/٢/١ - الأحياء السكنية، من حيث عدد الوحدات السكنية الموجودة والمزمع اقامتها فى المنطقة الخاصة بالفرع، وصفة الوحدات السكنية من نواحى التكلفة ونوع البناء.

٤/٢/١ - النشاط الاقتصادى، حيث تجمع بيانات عن النشاط التجارى، مثل نسبة الوحدات التى يمثلها الى مجموع الوحدات الموجودة، والشكل العام للوحدات الموجودة، وأنواع السلع والخدمات محل التعامل ومدى توافرها، والمحلات الرئيسية فى الحى ومبيعاتها الشهرية. ومدى احتمال التوسع فى النشاط التجارى وتجميع البيانات أيضاً عن النشاط الزراعى، من حيث المساحة المنزرعة والتوزيع المحصولى، وأساليب الزراعة، والمشروعات الزراعية المنتظر انشاؤها، والتسويق وتوزيع الحيازة الزراعية.

وتجميع البيانات عن النشاط الصناعى، مثل تحديد مكان النشاط الصناعى وحجم العمالة الصناعية، ونوع الصناعة الموجودة ونوعيات السلع المنتجة، وعدو العمال، مع بيان المتطلبات الموسمية فى حجم الانتاج والعمالة.

ومدى ارتباط الصناعات القائمة بالنشاط الزراعى أو النشاط الخاص بتكرير البترول، بما فى ذلك من دراسة أنواع الصناعات الممكن انشاؤها بالمنطقة.

وتجميع البيانات، أيضاً عن الخدمات المتاحة والمصالح الحكومية، وتشمل كافة البيانات عن شبكة الخدمات المتنوعة من طرق، ومدارس، ومستشفيات وحجم ونوعية الاستثمار الحكومى.

واخيراً تجميع بيانات عن النشاط المصرفى، من ناحية فروع البنك الموجودة حالياً بالمنطقة، واحتمالات التوسع لهذه الفروع، وحجم الودائع، ونوعها، ونوع القروض وحجمها فى المنطقة، وقيمة القروض الممكن منحها وحجم الودائع الممكن اجتذابها، وقيمة الودائع التى يحتفظ بها أقرب فرع، والقروض التى يمنحها، وأسباب تعسر الفروع القائمة، والسباب التى تحبذ إنشاء فرع جديد فى المنطقة.

٢- أنواع الدراسات الخاصة بإنشاء الفروع :

حيث تقسم الى نوعين :

٢/١ - **الدراسات الميدانية :** حيث يتم فيها زيارات ميدانية للمنطقة والالمام بها، ووضع الحدود المحتملة التى يمكن للفرع الجديد أن يقوم بخدمتها، وحركة المرور الموجود والمتوقعة ومدى اجتذاب الحى للنشاط المصرفى الجديد، وضرب الحى من المناطق التجارية الأخرى والفروع القائمة فعلاً للبنوك، وتحديد عدد الوحدات السكنية، وعدد الأفراد المشتغلين بالمنطقة، وعدد السكان

ومعدل نموهم، وخصائصهم ثم دراسة النشاط الاقتصادى الموجود والتطور فى الفروع المجاورة.

٢/٢ - **الدراسات المكنية :** حيث يتم التنبؤ بالودائع(*) فى فترات زمنية متعددة، ودراسة كل ما يتعلق بالسكان، وخطور الوعى المصرفى، وعدد الحسابات المحتملة فى الفرع الجديد، ومتوسط الودائع فى الحساب الواحد، مع الأخذ فى الاعتبار خبرة الفروع المماثلة، ومستوى الدخل فى المنطقة، ومدى تقلقل الفرع الجديد فى المنطقة، يعتمد ذلك على عدة عوامل منها سياسة البنك، مستوى الدخل، المنافسة الموجودة مدى اجتذاب عملاء من خارج المنطقة، ومدة انشاء الفرع وغيرها.

رابعاً : طرق اختيار المواقع وتوزيع شبكات فروع البنك :

يعد القيام بتجميع البيانات والدراسات السابقة، يأتى قرار اختيار موقع الفرع الجديد، ومن ثم اختيار مواقع الفروع وتوزيع شبكات فروع البنك. وعادة تستخدم طرق معينة فى تحديد اختيار المواقع وتوزيع شبكات فروع البنك، لعل من الضرورى استعراض أهمها على النحو التالى :

١ - الطريقة الاقتصادية.

يعتمد هذا الأسلوب على المبادئ العامة للجغرافيا الاقتصادية فى تفييم اختيار مكان لإقامة فرع من فروع البنك، حيث يتم المقارنة اقتصادياً وجغرافياً بين منطقتين أو بين الأماكن المختارة (من الدراسات السابق الاشارة اليها) وفقاً للمعادلة التالية : (١)

$$\frac{\text{ب أ}}{\text{ب ج}} = \frac{(\text{و أ / و ج})}{(\text{د ب / د أ})}$$

---

*) إعداد الحسابات × متوسط قيمة الحساب).

١) د. محسن الخضيرى ، التسويق المصرفى ، مكتبة الأنجلو المصرية ١٩٩٢م. ص ١٤٧.

حيث أن :

ب أ = حجم العمل الذى تستقطبه المدينة أ من المدينة ع.

ب ج = حجم العمل الذى تستقطبه المدينة ج من المدينة ع.

و أ = عدد سكان المدينة أ.

وج = عدد سكان المدينة ج.

د أ = المسافة من المدينة أ الى المدينة ع.

ب ب = المسافة من المدينة ج الى المدينة ع.

وفقاً لهذه المعادلة يتم تحديد واتخاذ قراراً بإنشاء فرع فى مدينة ما حيث أنه فى المدينة " أ " والمدينة " ج " يملك البنك فيهما فرعين، ويعتزم انشاء فرع فى المدينة " ع " ويقوم المحلل التسويقى بحساب الفرد من الموضحة أعلاه ليشكل منها المعادلة المذكورة ومن خلالها يصل الى دوران حجم المنطقة الاقتصادية سواء الحالى أو المحتمل مستقبلاً ووفقاً لذلك يتخذ القرار.

٢- الطريقة التحليلية الوصفية :

وتقوم هذه الطريقة على أساس التصرف على المنطقة المزمع افتتاح فرع فيها، ثم التنبؤ بإجمالى النشاط المتوقع للمنطقة وحجم أو نصيب الفرع المزمع افتتاحه من هذا النشاط، ويتم اختيار أفضل الأماكن من خلال :

٢/١ – تعريف المنطقة المزمع ممارسة النشاط فيها تعريفاً دقيقاً.

٢/٢ – تجميع البيانات الخاصة بالمنطقة وتحليلها الى بيانات واقعية واحتمالية.

٢/٣ – حساب معدل العائد الداخلى () معدل العائد على الاستثمار.

٣- طريقة الاعتماد الكافى :

وتقوم على دراسة كافة المزايا والعيوب وتوصيف دقيق للمنطقة المزمع افتتاح الفرع فيها، وتستخدام فى ذلك مجموعة من الاعتبارات الخاصة بعوامل الزمن والحركة والمسافة التى يقطعها العميل فى سبيل الحصول على الخدمة المصرفية.

وأهم خطوات هذه الطريقة :

١/٣ - الحصول على عينة ممثلة من العملاء المتوقعين المزمع خدمة الفرع لهم، ووضع أفراد هذه العينة وفقاً لعناوينهم على خريطة موقع الفرع وقياس المسافة بين كل فرد عنهم وبين موقع الفرع المقترح.

٢/٣ - رسم خط سواء وفقاً لتلك البيانات يظهر احتمالات قيام كل منهم بالتعامل مع فرع البنك وفقاً لاعتبار أن المسافة دالة لإتخاذ القرار. ويستخدم خط السواء لقياس احتمالات التنافس فى المنطقة مع البنوك المحيطة والمنافسة وفقاً لاعتبارات المسافة الخاصة لعميل الفرع المرتقب.

وأهم ما يلاحظ على هذا التحليل هو أنه قام على أساس اعتبار المسافة الاقتصادية التى يقطعها العميل فى سبيل الحصول على الخدمة المصرفية هى العامل المرجع الوحيد، ولذلك يفضل أن تستخدم مع هذا التحليل مجموعة من العناصر المرجحة التى تضيف أوزان الى القرار منها :

الخدمات المصرفية التى سيقدمها الفرع بالقياس لخدمات الفروع الأخرى ونوعية وعدد الأفراد الذين يعملون بالفرع، و المحيطة بالفرع وقابلية الفرع للتطوير والنمو وفقاً لاحتياجات المنطقة.

وكذلك التسهيلات المادية والمعنوية الخاصة بالفرع، وتسهيلات انتظار السيارات وسهولة التعامل معه وجودته.

٤- الطريقة القياسية :

تعتمد هذه الطريقة على أساليب الاقتصاد فى تحليل أوجه النشاط المزمع ممارسته فى منطقة معينة، وحجم ونوع النشاط المتوقع فى تلك المنطقة، ثم اتخاذ قرار وفقاً لهذه المعطيات.

فعلى سبيل المثال يتم دراسة خدمة أو نشاط الادخار المتوقع فى منطقة جغرافية معينة، يزمع البنك افتتاح وحده مصرفيه بها وتحليل هذا النشاط الى عناصر أساسية مستقلة تؤثر على هذا النشاط يطلق عليها المتغيرات المستقلة وعناصر تابعة تتاثر بتلك المتغيرات المستقلة ويطلق عليها المتغيرات التابعة، ثم قياس العلاقة بينهما.

وتستخدم هذه الطريقة معادلات الاتجاه العام وعلاقات الانحدار والارتباط للوصل الى إمكانيات واحتمالات النشاط مستقبلاً. والصورة العامة لهذه المعادلة هى :

ى = ١ + ب س١ + ب س ٢ + ب س ٣ + ... ب س ن ن

- حيث أن ى العامل التابع وهو حجم الادخار المتوقع.
- وأن س هى المتغير المستقل.

وأ ، ب مجموعة من العناصر الأخرى الثابتة.

وبحساب هذه القيمة وخط الاتجاه العام للإدخار الحالى والمتوقع فى المنطقة وكذا حجم التشغيل أو الاستثمار أو الائتمان المتوقع فيها وباقى الخدمات المصرفية الأخرى يمكن الحصول على مؤشر هام يفيد فى عملية اتخذا القرار الخاص بإنشاء فرع من فروع البنك فى منطقة معينة بذاتها.

خامساً : العمليات المصرفية للفروع :

تختلف العمليات المصرفية التى يقوم بها الفرع تبعاً لطبيعة ونوع المتعاملين معه، والتنظيم الادارى الذى يتجه البنك، والسلطة التى تحولها ادارة البنك للفروع فى ادارته لأعماله. وفى هذا المجال نجد أن بعض الفروع يسمح لها بأداء بعض الأعمال المصرفية فى حين تقوم فروع أخرى للبنك نفسه بكافة الأعمال المصرفية التى تأتى فى المركز الرئيسى.

وتوجز فيما يلى الأعمال الرئيسية التى تؤديها الفروع :

١- قبول الودائع :

وتتقسم الودائع كما سبقت الاشارة الى ودائع تحت الطلب والحسابات الجارية، وودائع التوفير، ودائع لأجل، ودائع قابلة للسحب بإخطار بالإضافة الى ذلك تقوم الفروع بصرف رواتب وأجور العاملين خاصة لموظفى الجهزة الحكومية والشركات الكبيرة، ويحدد الفرع حسب رغبته الموظف تبعاً لقربه من مقر عمله أو مسكنه. ويتم الصرف من الفرع أما مباشرة من خزينة بالكامل الكلية الراتب لحساب الموظف وجار أو توفير حسب طلبه) ليقوم بالسحب منه وفقاً لإحتياجاته القوية، وفى الحالة الأخيرة تجتذب الفروع عملاء جدداً لتنمى بذلك مواردها كما تسهم فى تجميع المدخرات.

٢- منح القروض والسلف :

غالباً ما تقوم الفروع بمنح القروض فى حدود الصلاحيات المخولة لمدير الفرع، فى اطار السياسة التى يتبعها البنك، وعندما تزيد قيمة القرض المطلوب عن الحد الأقصى المسموح لمدير الفرع مجال الطلب الى المركز الرئيسى وقد يكون مشفوعاً برأى مدير الفرع فى اقرار القرض او رفضه عن بيان الأسباب لما يبديه من رأى حتى يتسنى للجهة المسئولة فى المركز الرئيسى اتخاذ القرار المناسب.

وبمجرد اتخاذ القرار فـى المركـز الرئيسـى يخطـر الفـرع بـالرأى لإبلاغ العميل به. وفى حالة الموافقة على طلب الغـرض يتـم السـحب مـن الفرع فى حدود المبلغ الذى يتم اقراره.

كما يقوم الفرع بتحصيل المبلغ المستحق فى موعده أو احالة طلب تحديد القرض الى المركز الرئيسى للنظر فيه، وفـى حالـة رفـض المركـز الرئيسى يطلب التجديد يحال الأمر الى ادارة الشئون القانونية بالبنك لإتخذا الإجراءات القانونية اللازمة.

٣- عمليات الصرف الأجنبى :

وأهمها - بيع وشراء العملات الأجنبية، واصدار شيكات بالعملات الأجنبية وبيعها لعملائها مسحوبة على مراسلى البنـك فـى الخـارج وكذلـك تحويـل مبـالغ حسـب طلـب العمـلاء لحسـاب المسـتفيدين الذيـن يجدونهـم بموجـب حـوالات بريديـة او حـوالات برغبـة خصمـا مـن حسـاب المركـز الرئيسى لدى المراسلين.

ومن ناحية اخرى يمكن للفرع، اصدار الشيكات السياحية بالفئـات والعملات المطلوبة، وصـرف الشـيكات السـياحية المقدمـة اليهـا أمـا بـذات العملة المحررة بها أو بالعملة المحلية على أساس سعر التحويل السائد عند الصرف.

ويضاف الى تلك الأعمال قيام الفرع بصـرف الشـيكات المسـحوبة علـى البنـك مـن مراسـليه فـى الخـارج بعد التحقـق مـن صحـة التوقيـع بالمضاهاه بقوائم التوقيعات المتواجدة لـدى الفـرع وأيضـاً قبـول الشـيكات المسحوبة على بنوك أجنبية من عملائها للتحصيل وارسالها لمراسلى البنك فى الخارج لتحصيلها، واضافة القيمة لحساب البنك طرفها.

٤- الاعتمادات المستندية :

تقوم بعض الفروع فى بعض الدول بكافة العمليات المتعلقة بالاعتمادات المستندية من حيث فتح الاعتماد والتحقق من الالتزام بشروط وتنفيذها.

ومن الملاحظ أنه فى الكويت يشترك المركز الرئيسى مع الفرع فى عملية فتح الاعتماد المستندى، كما يتولى المركز الرئيسى بمفرده اخطار مراسله فى الخارج بتفاصيل وشروط الاعتماد المفتوح لاشعار المستفيد من جانبه، كما يتولى تسلم المستندات المحددة فى شروط فتح الاعتماد وفحصها والتأكد من مطابقتها للشروط.

٥- خدمات أخرى :

وهى تأجير الخزائن الحديدية، وقبول الودائع الليلية، واصدار خطابات الضمان والكفالات، واصدار شيكات مصرفية، والقيام بعمليات القبول للشيكات والكمبيالات وتحصيل الكمبيالات، وخدمة الأوراق المالية.

الفصل التاسع

ادارة السيولة ورأس المال فى البنوك الشاملة

اولاً : إدارة السيولة.

ثانيــــاً : إدارة رأس المال.

الفصل التاسع

ادارة السيولة ورأس المال فى البنوك الشاملة

تعتبر ادارة السيولة ورأس المال فى البنوك الشاملة من المسائل التى على جانب كبير من الأهمية فكل من السيولة ورأس المال أصبح من الضرورى أن تحتفظ البنوك التجارية بنسب محددة من كل منها.

والسيولة معروف أن ادارتها تحمل صعوبات كبيرة وتحتاج الى مهارة وكفاءة عالية فى هذا المجال، حيث من المعروف أن كمية " السيولة " التى تجب أن تحتفظ بها البنوك التجارية تعتبر مشكلة من المشكلات الرئيسية فى ادارة البنوك، وذلك لأن زيادة السيولة فى البنوك التجارية تعنى أن تلك البنوك تضحى بأرباح كلن من الممكن تحقيقها لو تم توظيف تلك الأموال السائلة، أو تعنى من ناحية أخرى أن البنوك التجارية لا يقوم بواجبها على الوجه الأكمل فى تحريك أو تدعيم متطلبات الاقتصاد القومى.

ومن ناحية أخرى فإن نقص السيولة ربما يكون مميتا، Faral ليس فقط للبنك التجارى، بل أيضاً للبنوك التجارية، والجهاز المصرفى ككل والتركيب المالى للدولة وللاقتصاد القومى ككل.

ورأس المال ، يتم النظر إليه بإعتباره يمثل حماية لأموال المودعين فى حالة افلاس البنك، ووظيفته وبالتالى وظيفة وقائية قبل أن تكون تشغيلية. بل أصبح أحد معايير قياس الكفاءة المصرفية عندما أكدت لجنة " بازل " المشكلة عام ١٩٧٤ من ممثلى الرقابة المصرفية فى عدة دول، على كفاية رأس المال، وأوصت فى تقديرها العد فى يوليو ١٩٨٨، وانفاقها الصادر فى ١٩٨٩ بضرورة أن تكون النسبة المستهدفة لرأس المال المصرفى الى الأصول الخطرة والمرجحة بأوزان المخاطر الائتمانية، ٨٪ كحد أدنى فيما عرف بنسبة اعلاءة المصرفية أو مفهوم

أعلاءة المصرفية بإعتبارها ركناً أساسياً ودعامة ذات قيمة كبيرة فى ادارة البنوك التجارية.

ولذلك فقد أعطت لجنة " بازل " مهلة لكل البنوك التجارية فى العالم لأن تستوفى تلك النسبة مع أواخر عام ١٩٩٢.

ولكل ذلك يبدو أن تناول موضوع كفاية رأس المال فى البنوك التجارية فى هذا الفصل أمر ضرورى.

وبالتالى فقد خصص هذا الفصل لإدارة السيولة وإدارة رأس المال فى البنوك التجارية لما يجمع بين الاثنين من حساسية مشتركة بالنسبة لمدى كفاءة ادارة البنوك التجارية ككل وعلى ذلك يمكن تناول كل من السيولة ورأس المال كل على حدة، وما يتعلق بهما من موضعات من خلال التحليل التالى :

أولاً : ادارة السيولة :

يمكن تناول إدارة السيولة فى البنوك التجارية من خلال النقاط التالية :

١- مفهوم السيولة ومكوناتها :

١/١ - مفهوم السيولة Liquidity فى معناها المطلق تعنى نقدية Cash Monay . أما السيولة فى معناها الفنى فتعنى قابلية الأصل للتحويل بأصول سائلة هو مواجهة الالتزامات المستحقة الأداء - حالياً أو فى غضون فترة قصيرة فإن السيولة تعتبر مفهوم نسبى يعبر عن العلاقة بين نقدية والأصول سهلة التحويل الى نقدية - بسرعة وبدون خسائر - وبين التزامات مستحقة مطلوب الوفاء بها للك لا يمكن تحديد سيولة أى بنك إلا فى ضوء استحقاقات التزاماته.

وبالتالى فالسيولة تعبر عن قدرة البنك على مواجهة المسحوبات من الودائع ومواجهة سداد الالتزامات المستحقة وكذا مواجهة الطلب على القروض دون تأخيره. واذا كان البنك التجارى هدفه الأساسى هو تحقيق أقصى ربح ممكن، فإن السيولة ما هى إلا أحد القيود على تحقيق الهدف. وليس أمانة سوى البحث عن التوازن الأمثل بين الربحية والسيولة فى ادارة الأصول والخصوم الخاصة بالبنك.

٢/١ - مكونات السيولة :

تتكون محفظة البنك من السيولة كافة الأصول السائلة وشبه السائلة التى تساعده فى مقابلة التزاماته دون أدنى تأخير وهناك مكونان رئيسيات للسيولة هما :

١/٢/١ - **السيولة الحاضرة :** وتشمل الأصول الحاضرة كافة الأموال السائلة المتجهة للبنك الواقعة تحت تصرفه وعادة تتضمن النقدية بالعملة المحلية (الكويتية) والعملات الأجنبية، والإيداعات لدى البنوك المحلية والبنك المركزى، هذا فضلاً عن الشبكات تحت التحصيل.

٢/٢/١ - **السيولة شبه السائلة :** وتعبر عن إمكانية البنك فى توفير السيولة عن طريق تصفية أو رهن بعضاً من أصوله شبه السائلة أو سهلة التصريف مثل اذن الخزانة والكمبيالات المخصومة والأوراق المالية والتى يعبر عنها عادة بأصول استثمارية لخدمة السيولة، وهى عادة قصيرة الأجل ووجود امكانية التصرف السريع بها بالبيع أو الرهن.

٢- تحديد احتياجات السيولة وادارة المركز النقدى :

إن ادارة السيولة Liquidity Man-agement تعنى تحديد احتياجات السيولة، ثم ادارة المركز المالى للبنك التجارى.

٢/١ – **تحديد احتياجات السيولة** ، تتحدد السيولة من خلال التشريعات القانونية، بالاضافة الى ما يضيفه البنك من مقادير اضافية من السيولة لمواجهة الطلب الموسمى على الفروض، والطلب غير المتوقع على الودائع، ويقوم البنك بالموائمة بين هذه المتطلبات وبين النقدية السائلة عن عمليات الايداع وسداد أقساط القروض أو الايرادات الأخرى للبنك.

وتجدر الاشارة الى أن أى بنك لا يستطيع أن يقدر على وجه الدقة احتياجات السيولة، اذ أن ذلك يرتبط بالدرجة الأولى بالتنبؤ الدقيق بالطلب على القروض، ودراسة تدفق الودائع ولذلك فإن تحديد السيولة وفى الاجل القصير والطويل يحتاج الى تحليل الخبرة السابقة وأرقام الماضى ومدى امكانية استمرار ذلك فى المستقبل، ويقوم التقدير على اقتراض رئيس هو أن المؤثر الرئيسى على السيولة فى البنك.

وتنقسم احتياجات السيولة الى نوعين هى :

٢/١/١ – سيولة الودائع، وهى نسبة السيولة اللازمة لمقابلة احتياجات المودعين من النقدية السائلة ويمكن الوصول اليها من خلال تحليل الودائع الى ودائع مؤكد السحب، وودائع ممكنة السحب، وودائع لن يتم سحبها إلا تحت ظروف معينة.

٢/١/٢ – سيولة الاقراض Liquidity tor Loans ويمكن الوصول اليها من خلال تحديد نسبة موسمية القرض وتحديد حجم القروض العارضة.

ويمكن الوصول الى تقدير حجم السيولة والتنبؤ بها من خلال الخطوات التالية :

- اعداد سلسلة زمنيـة شـهرية لإجمـالى الودائـع وإجمـالى القـروض لمـدة زمنية معينـة. ويتم تعديـل الودائـع وفقـاً لنسـبة، الاحتياطيـات المطلـوب احتجازها وفقاً للقانون.
- رسم خريطة لحركة الودائع القروض خلال فترة زمنية ماضية.
- طرح اجمالى الودائع من اجمالى القروض فى كـل شـهر خـلال الفـترة، لايجاد سلسلة زمنية للاختلافات بين الودائـع والقـروض وأنسـب الفـرق المستخرج لاجمالى الودائع.
- اسـتخراج درجـة الموسـمية فـى الودائـع والقـروض بإسـتخدام الأسـاليب الاحصائية، والحاسب الآلى.
- احسب حركة الودائع والقروض المتوقعة خلال العـام بشـكل شـهرى ثـم احسب الفرق بينهما خلال تلك الفترة وحسابها فى شكل نسبة مئوية.

٢/٢ - ادارة المركز النقدى :

إن تحديد احتياجات السيولة يعقبها ادارة جيدة للمركز النقدى حتـى تسـتكمل عمليـة ادارة السـيولة فـى البنـوك التجاريـة، والاعتمـاد بدرجـة محدودة على النظريات فى هذا المجال.

وهذا يعنى أن ادارة المركز النقـدى يعنـى معايشـة يوميـة تتـم مـن خلال استيفاء حاجة البنك من الاحتياطيات القانونية والاحتفـاظ بقـدر كـاف مـن العمـلاء. ثـم التعـرف علـى مـدى تـأثر الأرصـدة النقديـة داخـل البنـك بملايين العمليات التى تتم خارج البنك والتى ينتج عنها تدفق النقدية السائلة من والى البنك.

ويمكن للبنوك ان تعد موازنة تقديرية يوميـة لحجـم التدفـق النقـدى بهـا وفقـاً لدراسـات تـأخذ العوامـل الاقتصاديـة والاجتماعيـة والسياسـية فى الاعتبار، وتسترشد بسلسلة زمنية لنشاط البنك.

ويعبر مركز البنك النقدى عن مقدار العملات المساعدة والعملات الأجنبية والأرصدة تحت الطلب المستحقة لدى البنوك المحلية، وتلك الأرصدة التى يتم الاحتفاظ بها طبقاً لمتطلبات الاحتياطى القانونى. وتتأثر هذه الموال يومياً بحجم العمليات التى تتم من خلال التدفق النقدى الداخل والخارج من البنك. ونظراً لأن هذه النقود عادة لا تدر أى دخل بالنسبة للبنك، فإن الادارة الرشيدة تحاول ان تتجنب الاحتفاظ باى قدر يزيد عن حاجتها ولتحقيق هذا الغرض فإن المسئول يجب أن يعرف فى الأوقات بتعريف مقدار ما يجب الاحتفاظ به فى شكل سائل.

والخلاصة أن كل بنك لكى تمكن بين ادارة السيولة بكفاءة لابد أن يحدد مصادر الأموال ومصادر الطلب عليها، وتحديد التدفقات النقدية، ومعرفة مواطن التعارض بين السيولة والربحية والأمان، تحديد مداخل حل التعارض بين السيولة والأهداف الأخرى.

٤- أنواع السيولة :

تنقسم السيولة فى البنوك التجارية الى ثلاث أنواع رئيسية :

٤/١ - السيولة القانونية ، وهى النسبة القانونية للسيولة التى يفرضها البنك المركزى، وتلتزم بها البنوك التجارية، وإلا تعرضت لعقوبات مالية اذا اخلت بها وتتكون تلك النسبة بين :

٤/١/١ - نسبة الاحتياطى القانونى (*)

$$= \frac{\text{النقدية بخزائن البنك + الأرصدة لدى البنك المركزى}}{\text{الودائع بالعملة المحلية}}$$

وتتراوح بين ٢٠ - ٢٥٪.

---

*) ويمكن أن تعرضها بشكل آخر كما يلى :

$$\frac{\text{أرصدة لدى البنك المركزى بالعملة المحلية - رصيد التمويل الذى لا يقابله نقدية}}{\text{الودائع بالعملة المحلية}}$$

٢/١/٤ - نسبة الأصول السائلة / (السيولة)

: الرصيد النقدى بخزائن البنك + سنوات حكومية + ذهب + مبالغ تحت التحصيل من موبونات أسهم سندات + الشيكات والحوالات والأوراق المالية والعملات الأجنبية وأية أصول أخرى ذات سيولة عالية / إجمالى الودائع

٢/٤ - السيولة الاضافية :

حيث تحرص البنوك التجارية على توفير نسبة من السيولة أعلى من النسبة القانونية المفروضة عليها. وذلك بغرض تدعيم الثقة فيها، واستقلال آية فرص جديدة للتوظيف تدر عليها عائداً عالياً.

٣/٤ - السيولة الاحتياطية :

هى تمثل الأصول القابلة للرهن لدى البنك المركزى، حيث يقوم هذا البنك، للبنوك التجارية بتسهيلات مصرفية تحقق لها السيولة اللازمة عند الضرورة، وذلك نظير رهن أصولها كالكمبيالات الجيدة المخصومة أو الأوراق المالية الممتازة وغيرها. وطبيعة تلك السيولة موسمية. لأن الحاجة اليها تكون عادة موسمية.

٥- الرقابة على السيولة فى البنوك الشاملة :

تتلخص عملية الرقابة على السيولة فى قيام البنك المركزى بالدرجة الأولى بالتأكد من الالتزام بنسبة الاحتياطى القانونى ونسبة السيولة القانونية.[1]

١) يمكن الرجوع فى تفاصيل ذلك الى د. محروس حسن ، مرجع سابق ، ٤٩ ، ٥٤.

ثانياً : إدارة رأس المال : Equity Capital Management

تجدر الإشارة الى ان تناول موضوع راس المال فى البنوك التجارية الشاملة سوف يكون على أساس المعنى الواسع لرأس المال، اى حقوق الملكية " راس المال + الاحتياطيات + الأرباح المتحجزة ، وبعبارة أخرى فإن اصطلاحى رأس المال وحقوق " يمكن سوف يستخدمان بنفس المعنى.

وعند التعامل مع إدارة رأس المال يمكن تحليل النقاط التالية :

١- وظيفة رأس المال فى البنوك الشاملة :

يمكن القول أن الوظيفة الولى لرأس المال فى البنوك التجارية والوظيفة وقائية بمعنى حماية أموال المودعين فى حالة افلاس البنك، ثم تتفرع بعد ذلك عدد من الوظائف فى هذا الاطار وأهمها :

١/١ - مواجهة تكاليف بدء النشاط.

٢/١ - مقابلة الطلب غير المتوقع على السيولة.

٣/١ - مواجهة الخسائر غير المتوقعة.

٤/١ - مواجهة الخسائر الناجمة عن خيانة.

٥/١ - مواجهة خسائر المعاملات الدولية.

٦/١ - مقياس لحقوق الملكية فى البنوك.

وقد زاد الاهتمام فى الفترة الخيرة بوظيفة رأس المال فى مواجهة أو تغطية الأصول الخطرة وهوى أطلق عليها نسبة الملاءت أو كفاية رأس المال وهى بالنسبة التى قررتها لجنة " بال : عام ١٩٨٩ فيما عرف بإتفاق بال والذى نص على أن تلك النسبة يجب أن تصل الى ٨٪ من مجموع الأصول الخطرة مع نهاية عام ١٩٩٢.

٢- كفاية رأس المال : Sufficiency

كان يقصد بكفاية رأس المال، مدى نغطيته للودائع فى حالة افلاس البنك، لكن فى حقيقة الأمر لا يجب النظر الى كفاية رأس المال على اعتبار أنه فى حالة إفلاس، بل يجب النظر اليها على اعتبار أن البنك منشأة مستمرة. وانتقل الانضمام بكفاية رأس المال على أساس نسبة رأس المال الى الأصول الخطرة (اعلاءه) ووصلت تقديرات تلك النسبة الى ٨٪ من إجمالى الأصول الخطرة. وفى اطار قرارات (ريال) ثم تصنيف الأصول بناء على مخاطر الالتزام التى قد تتعرض لها هذه الموجودات حيث أعطيت هذه المخاطر أوزاناً مختلفة (صفر ، ١٠٪ ، ٢٠٪ ، ٥٠٪ ، ٠٠ ٪).

وتختلف درجة المخاطرة بإختلاف طبيعة الأصل التى يتم تمويلها بالودائع كما هو واضح من الأوراق، وعلى هذا فإن رأس المال الملائم للبنك يتوقف على حجم الحوال المصرفية للخطر. ودرجة المخاطر فى كل أصل من الأصول.

وتجدر الاشارة الى ان مفهوم كفاية رأس المال " هو مفهوم نسبى ومن المتوقع أن يختلف من بنك لاخر، ومن وقت لآخر، ويتأثر تحديد حجم راس المال بعدة عوامل لعل من اهمها.

١/٢ – البنوك بالظروف الاقتصادية المستطيلة.

١/٢ – العلاقة بين راس المال ونوعية الودائع.

٣/٢ – الموازنة بين متطلبات حصول المساهمين على أرباح معقولة.

٤/٢ – احتياجات النشاط المتوقعة.

٥/٢ – تدخل السلطات النقدية.

٦/٢ – خبرة البنك ودراساته السابقة.

خلاصة القول ان العبرة ليست بتطبيق نسبة معينة لرأس المال على البنوك فى جميع الظروف وفى مختلف الدول، ومكن العبرة بالموقف النسبى للبنك بين البنوك المماثلة.

وبعبارة أخرى فإنه للحكم على مدى كفاية رأس المال فى بنك معين يجب ان تقارن بين هذا البنك مع البنوك المماثلة فى النشاط وفى الحجم داخل نفس الدولة - أى أنه من الفضل التركيز على الموقف النسبى للبنك أكثر من التركيز على ضرورة توافر أموال مملوكة بنسبة معينة من الودائع أو بنسبة معينة من الأصول.

٣- مقاييس كفاية رأس المال فى البنوك الشاملة :

هناك عدة مقاييس يطلق عليها مقاييس كفاية رأس المال ، او ما يطلق عليها البعض مقاييس الأمان(١) وهى :

٣/١ - معدل قدرة البنك على رد الودائع من حق الملكية.

ومن المفيد مقارنته قدرة البنك بقدرة البنوك التجارية ككل ويجنب بنسبة حق الملكية الى إجمالى الودائع وتتراواح بين ٦٠ - ٨٠٪.

٣/٢ - معدل حق الملكية الى الأصول الخطرة .

أو ما يطلق عليها نسبة الملاءمة وبحيث يقسم حق الملكية على إجمالى الأصول ناقصاً الأصول السائلة. (مع تقدير أوزان للأصول الخطرة). وقد حددت فى اتفاق (بال) بأن يكون ٨٪ مع نهاية عام ١٩٩٢م.

٣/٣ - معدل الحد الأدنى لنسبة رأس المال، ويتأتى من خلال من نسبة رأس المال الى اجمالى الأصول وليس مجدد الأصول الخطرة وحددت ما بين ٦ - ٥٪.

---

١) يمكن الرجوع فى ذلك :

د / سيد الهوارى ، مرجع سابق ٢٠١ - ٢٠٧.

٤/٣ - هامش الأمان فى مقابلة مخاطر الاستثمار، ويعبر عنه كالآتى :

$$\frac{\text{حق الملكية}}{\text{الاستثمارات فى الأوراق المالية}}$$

وتظهر هذه النسبة مدى قدرة البنك على تحمل الخسائر الناتجة من هبوط قيمة استثماراته.

٥/٣ - معدل توزيع مخاطر الاقراض، ويعبر عنه كالآتى :

$$\frac{\text{قروض بدون ضمان عينى}}{\text{حق الملكية}}$$

وإذا زادت القروض بدون ضمان عينى عن حد معين فإن ذلك اعتبر توسعاً فيه مخاطر كثيرة.

٦/٣ - مقياس حماية رأس المال، وهو يعبر عن مدى فور البنك على مواجهة الخسائر غير المتوقعة، وفوداه أن تكون الأموال المملوكة تساوى على الأقل ٤٠ مرة الخسائر المحققة خلال السنوات الخمس الماضية.

والواقع أن كل المقاييس تمثل اجتهادات لتعميم مقاييس معينة لكفاية رأس المال بما يحقق الطمأنينة للمودعين وفى نفس الوقت لا يرهق ادارة البنك.

وتبقى المسألة نسبية، حيث تختلف البنوك من حيث حجم الأصول، ودرجة نوعها واختلاف مستوى الأمان من دولة لأخرى.

الجزء الثانى

البنوك الشاملة وإدارة عملياتها

على مستوى المعاملات الخارجية

الفصل العاشر

إدارة العمليات الخارجية الخاصة بتمويل التجارة الدولية من خلال الاعتمادات المستندية

أولاً : مكونات التجارة الدولية ووسائل تمويلها.

ثانيــــاً : مفهوم الاعتمادات المستندية وأهميتها والتزاماتها.

ثالثـــاً : أنواع الاعتمادات المستندية.

رابعــاً : المستندات الشائعة الاستخدام فى الاعتمادات المستندية.

خامساً : إجراءات الاعتمادات المستندية

الفصل العاشر

إدارة العمليات الخارجية الخاصة بتمويل التجارة الدولية من خلال الاعتمادات المستندية

لعل من الملاحظ أن التجارة الدولية فى تزايد مستمر بين دول العالم وتمثل فى حجمها نسبة كبيرة من الدخل القومى لأى دولة من تلك الدول مع الاختلاف النسبى الذى تمليه ظروف كل طرف من أطراف التبادل الدولى.

ولكى تقوم التجارة الدولية استيرادا وتصديرا على الوجه المطلوب فلابد من وجود وسيط بين المستورد والمصدر، وهذا الوسيط هو البنك التجارى. والبنوك التجارية تتولى إدارة العمليات الخارجية بتمويل التجارة الدولية من خلال إصدار الاعتمادات المستندية كأهم وسيلة من وسائل التمويل للتجارة الدولية.

وبالتالى يخصص هذا الفصل، لتناول موضوع الاعتمادات المستندية تأخذ الوسائل الأساسية لتمويل التجارة الدولية، ولمعالجة هذا الموضوع بالصورة الملائمة، فإن التحليل ينقسم إلى عدد من النقاط الرئيسية هى:-

أولاً: مكونات التجارة الدولية ووسائل تمويلها:-

١- مكونات التجارة الدولية International trade:

تتكون التجارة الخارجية فى أى دولة من العناصر التالية:-

١/١- الصادرات، وتنقسم إلى نوعين:-

١/١/١- الصادرات المنظورة، فى شكل سلع ملموسة. مثل البترول والآلات.

٢/١/١- الصادرات غير المنظورة، فى شكل خدمات غير ملموسة مثل السياحة وخدمات النقل والملاحة.

١/٢ الواردات، وتنقسم إلى نوعين:-

١/٢/١- الواردات المنظورة، مثل فى شكل سلع ملموسة مثل المواد الغذائية.

٢/٢/١- الواردات غير المنظورة، فى شكل خدمات غير ملموسة مثل الخدمات العلاجية المقدمة من دولة أخرى.

٣/١- تجارة الترانزيت، وتسمى التجارة العابرة لأراضى دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر إلى البلد المستورد، وتعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الدولية.

٤/١- نظام السماح المؤقت، وهو نظام يخص الواردات لزيادة حجم التجارة الخارجية لدولة ما، ويطبق على الواردات من المواد الأولية وتضيف المصنعة بغية تصنيعها واستكمال صنعها أو إصلاحها محليا، وتعفى مؤقتا من الرسوم الجمركية وعوائد الرصيف والبلدية وغيرها وتتم بشروط معينة، أهمها أن المستورد هو المصدر لها بعد تصنيعها وإصلاحها، ولابد أن يودع تأمين بمصلحة الجمارك أو ضمانا مصرفيا بقيمة الرسوم والعوائد، واخيراً إن يتم إعادة تصديرها خلال فترة محدودة من تاريخ الاستيراد.

٢- وسائل تمويل التجارة الدولية وطرق الدفع والسداد:-

هناك العديد من وسائل تمويل التجارة الدولية يمكن تعدادها دون تفصيل وهى:-

١/٢- حصيلة الصادرات.

٢/٢- تجنيب حصيلة الصادرات.

٣/٢- الرقابة على الصرف.

٢/٤- نظام الائتمان والتأمين على الصادرات.

٢/٦- التمويل الذاتى.

٢/٧- تسهيلات الموردين[١].

٢/٨- التسهيلات المصرفية[٢].

٢/٦- التسهيلات المالية.

٢/١٠- أسلوب المبادلة.

٢/١١- اتفاقيات الدفع.

٢/١٣- أسلوب الصفقات المتكافئة.

وفى معظم هذه الوسائل تلعب البنوك التجارية الشاملة دور كبير فى عمليات تمويل التجارة الدولية. وتستخدم فى ذلك مجموعة من أدوات الدفع وهى الحوالات أو أوامر الدفع الخارجية Transfers of Payment، والشيك المصرفى الخارجى Banker's Acce Ptance والشيك السياحى Travelers Cheque وأوراق النقد الأجنبى Banknote وخطاب الاعتماد letter of credit وهو ما يطلق عليه البعض أيضا الاعتمادات المستندية.

ومعنى ذلك أن الاعتمادات المستندية أحد الوسائل الهامة لتمويل التجارة الدولية والتى تتم عن طريق البنوك التجارية الشاملة.

ثانياً: مفهوم الاعتمادات المستندية والتزاماتها وأهميتها:-

١- مفهوم الاعتمادات المستندية Documentary Credit

وتعرف الاعتمادات المستندية بعدة تعريفات، من حيث الغرض منها، ومن حيث الالتزامات الناشئ بموجبها، ومن حيث التطبيق العملى فى إطار لائحة الأصول والأعراف الدولية للاعتمادات المستندية.

---

(١) ويطلق عليه الائتمان التجارى (ائتمان + تسهيلات موردين)

(٢) ويشمل التسهيلات البردية، التسهيلات بالاطلاع، تسهيلات التحويل قصير الأجل.

١/١- تعريف الاعتمادات المستندية من حيث الغرض منها:

يعرف الاعتماد المستندى فى هذا الإطار، بأنه وسيلة من وسائل الدفع المستخدمة فى التجارة الدولية.

٢/١- تعريف الاعتمادات المستندية من حيث الالتزام الناشئ بموجبها وطبقا لهذا المدخل يعرف الاعتماد المستندى بأنه "تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد - بناء على طلب عملية (طلب فتح الاعتماد) يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا التعهد[1].

وهو يؤكد على أطراف التعامل فى الاعتمادات المستندية. "بأنه تعهد كتابى يصدره البنك بناء على طلب المشترى يسمح فيه للبائع بأن يسحب تبعا لشروط خاصة مبالغ فى حدوده وأن جميع الكمبيالات ستكون مقبولة بشرط استيفاء الشخص المفتوح لصالحة الاعتماد للشروط المطلوبة التى تمكنه من القيام بسحب كمبيالات على هذا الاعتماد، وفى نفس الوقت يضمن الدفع أو قبول التحويل إذا طلب ذلك فى شروط الاعتماد".

ويوضح هذا التعريف إلى جانب أطراف التعامل، أن الاعتماد المستندى يساعد على التوفيق بين المصالح المتعارضة لكل من البائع والمشترى الموجودين فى بلدين مختلفين، ويبرز دور البنوك التجارية فى هذا المجال حيث تحل محل كل من البائع والمشترى فيما يحدد، عقد البيع على كل منهما من التزامات، مع الإشارة إلى أن البنك يتعامل

(١) ومضمون رهن حيازى على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة، أنظر فى ذلك:

* د. حسن توفيق، التجارة الخارجية (دراسة تطبيقه)، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٨، ص ٢٣٠.

فقط مع مستندات. وينحصر دور البنك فى مسئولية مطابقة المستندات لما هو مطلوب منها فى الاعتماد كما لا يقوم البنك بدفع قيمة هذه المستندات إلا بعد التأكد من مطابقتها للشروط الواردة فى الاعتماد المستندى.

وفى تعريف مختصر للاعتماد المستندى يمكن تعريفه بأنه " تعهد صادر من أحد البنوك بناء على طلب مستورد البضاعة بدفع مبلغ معين لمصدر البضاعة وذلك عند تقديمه مستندات معينة"(١).

ومن هذه التعريفات يتضح أن هناك ثلاثة أطراف لعقد الاعتماد المستندى وهو الأطراف الأساسية ويأتى إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذى يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلى التعريف بكل طرف:-

١/٢/١/- الطالب أو المستورد "معطى الأمر" The Applicant

وهو عميل البنك المحلى الذى يطلب فتح الاعتماد المستندى لصالح أحد المستفيدين فى الخارج، ويعد المشترى الذى سيدفع قيمة البضاعة بعقد وصول مستندات الشحن وأوراق ملكية البضاعة.

١/٢/٢/- البنك المصدر Issuing Bank، وهو البنك التجارى المتعهد بالدفع عند تقديم مستندات شحن البضاعة للمصدر، وهو المتلقى للأمر بفتح الاعتماد المستندى وبذلك فالعلاقة بين البنك والمصدر يحكمها الاعتماد المستندى أما العلاقة بين البنك والمستورد فيحميها طلب فتح الاعتماد والذى يتضمن شروطا معينة.

---

(١) Eiteman. Stonchil. Multinational Business Finance. 5th Edition. Addison-Wesley publishing Company. 1989. pp. 441-442.

١/٢/٣- المستفيد beneficiary: وهـو الشـخص أو الجهـة المفتـوح لصالحها الاعتماد الذى يعد موردا أو مصدرا للبضاعـة، وهـو الذى سوف يحصل قيمة البضائع المصـدرة والـواردة، بيانـها بالاعتماد المستندى، وبالتالى غالبا ما يكون مصـدر البضاعـة المشحونة إلى بلد المستورد.

١/٢/٤- البنك الذى يقدم المستورد.

وهو البنك الموجود والمقيم فى وطن المستفيد وغالبا مـا يكـون مراسلا للبنك المحلى.

وفيما يلى نبين أطـراف الاعتمـاد المسـتندى والمصطلحـات والمستخدمة لها.

أطراف الاعتماد المستندى

مصطلحات أطراف الاعتماد المستندى	المرادف لأطراف الاعتماد المستندى
الطالب The a-PP Licant	المستورد أو المشترى Importers
البنك المصدر Issuing Bank	بنك المستورد أو المشـترى Importers Bank oyvvuuyer's Bank
البنك الذى يقـدم المشـورة Advising Bank	البنك المراسل Corresspondent
أو التأكيد أو التعريـف Confirming Bank	أو البنك الموجود فى بلد البائع Banking the Seller's
المستفيد Bene Ficiary	البائع أو المصدر Seller of Exporter

ولكل طرف التزامات معينة تجـاه الأطـراف الأخـرى يفضـل معالجتها فى بند مستقبلى.

ويمكن بيان ماهية الاعتماد المستندى بعملية إصدار اعتماد تقليدية مع العلم بأن الشروط قد تختلف من حالة لأخرى.

فمثلا: مستورد مصرى ومصدر أمريكى يتفقان على صفقـة بيـع أدوات كهربائية، فنجد أن المستورد المصرى يتقدم إلى أحـد البنـوك المحليـة

(عادة البنك الذى يتعامل معه) ويطلب منه اصدار اعتماد مستندى لصـــالح الامريكى بقيمة البضائع المتفق عليها بين المصدر والمستورد.

فيقوم البنك المصرى باصدار اعتماد مستندى بناءا علـــى تقديـــره للحالة المالية لعميلة المصرى، فقد يرى البنك المصرى أن يدفـــع عميلـــة المصرى مبلغ معينا تحت الحساب، وعادة يكون ذلك عند أول مرة لطلـــب العميل فتح اعتماد مستندى.

ومن ثم يصدر البنك المصرى اعتماد مستندى لصـــالح المصـــدر الامريكى يعد فيه بالدفع عند اســـتلامه وأوراق ثبوتيـــه معينـــة حددهـــا المستورد عند طلبه فتح الاعتماد، ومن أمثلة هذه الأوراق فاتورة البيـــع/ وثيقة التأمين/ ورقة من الجمارك.... الخ.

وبعد إصدار الاعتماد المستندى فأنه يصبح بمثابة عقديـــن البنـــك والمصدر يدفع قيمة البضاعة بمجرد استلام المستندات المستندات المحـــددة فى عقد الاعتماد المستندى وذلك بغض النظر عن القدرة المالية للمســـتورد لأن المتعهد بالدفع هو البنك وليس المستورد.

ثم يقوم البنك المحلى بعد ذلك بإرسال إشعار إلى بنكه المراســـل فى بلد المصدر (أو بنك المصدر نفسه إذا كان مراسلا للبنك المحلـــى). وبالتالى يقوم البنك المراسل (البنك الأجنبى) بأشـــعار المصـــدر بـــإجراء الشحن للبضاعة وبعد الأوراق الثبوتية (المستندات المطلوبة فى الاعتمـــاد المستندى) وكذلك يقوم بسحب كمبيالة وهى أمـــر للبنـــك المحلـــى (بنـــك المستورد) بدفع مبلغ الاعتماد ويقوم بتسليم هـــذه الكمبيالـــة ومســـتندات الشحن لبنكه (بنك المصدر). ومن ثم يقوم بنك المصـــدر بإرســـال هـــذه الأوراق والمستندات إلى بنك المستورد الذى يفحص المستندات ليتأكد مـــن أنها مطابقة لتلك التى تم التعاقد على استلامها فى عقد الاعتماد المســـتندى، فإذا كانت صحيحة فانه يقوم بتوقيع الكمبيالة والدفع لبنك المصـــدر الـــذى

يقوم بدورة بالدفع للمصدرة أما بنك المستورد فيقوم بالتفاهم مع عميلة المستورد على طريقة الدفع، هل تكون نقدا أم على أقساط ... الخ.

وهنا يجب التأكيد على أن بنك المستورد وقد دفع لبنك المصدر مقابل استلامه مستندات معينة وليس البضاعة نفسها وهذا مفهوم عقد الاعتماد المستندى والذى يكون لمدة معينة (له تاريخ بداية وتاريخ انتهاء صلاحية).

١/٣- تعريف الاعتمادات المستندية وفقا للائحة الأصول والاعراف المصرفية الموحدة:

لعل من الواضح أن عمليات الاعتمادات المستندية من أهم العمليات المصرفية لتمويل الصادرات والواردات ومن ادقها وأكثرها تعقيدا. ونظرا لاختلاف النظم والقوانين الخاصة بالتجارة الدولية من بلد لآخر ولتحديد مسئولية البنوك فى وساطتها بين المستوردين والمصدرين ولكونها تتعامل فى مستندات لا علاقة لها بالعقود المباشرة بين المصدر والمستورد، فقد إصدرت غرفة التجارة الدولية لائحة القواعد والنظم الموحدة للاعتمادات المستندية تلتزم بها جميع البنوك العالمية المشتركة فى الغرفة فى تفسير أى بند من بنود العقد.

ونود الإشارة إلى أن الأصول والأعراف المتعلقة بالاعتمادات المستندية قد تم نشرها لأول مرة فى عام ١٩٣٣، ثم ادخل بعض التعديلات عن هذه الأصول فى سنة ١٩٥١ وكذلك فى عام ١٩٦٢، وفى عام ١٩٧٤ إصدرت الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية من قبل اللجنة التنفيذية لغرفة التجارة الدولية[١] وقد نشر

---

(١) أن غرفة التجارة الدولية، هى منظمة عالمية تعنى بالأعمال التجارية وهى تعمل لترويج حرية أكبر فى التجارة لتنسيق وتسهيل الأعمال والأغراف التجارية على مستوى دولية، ويوجد مركز غرفة التجارة الدولية فى باريس وهى ممثلة بلجان وطنية فى ٥٠ بلدا ولها أعضاء فى أكثر من ٣٠ بلد آخر.

فى مارس ويوليو ١٩٧٥، وقد بدأ العمل به ابتداء من أول أكتوبـو ١٩٧٥ تحت المرجع رقم ٢٩٠ واخيراً صدر الكتيب رقم ٤٠٠ عام ١٩٨٣ ليكون المرجع الأخير للائحة الأصول والأعـراف الدوليـة للاعتمـادات المستندية.

والذى يهمنا هنا، هو أنه فى ضوء لائحة الأعراف الدولية رقـم ٤٠٠ إصدار ١٩٨٣ فقد تم تعريف الاعتماد المستندى[١] كالآتى:-

الاعتماد المستندى أو الاعتمادات المستندية تعنى أى ترتيب مـهما كانت تسميته أو وصفه – يقوم بمقتضاه البنك فـاتح الاعتمـاد (البنـك المصدر للاعتماد) بناء على طلب وبموجب تعليمـات العميـل وطـالب الاعتماد) بالاتى:-

- القيام بدفع أو ترتيب الدفع لأمر طرف ثـالث (المسـتفيد) أو قبـول وخصم الكمبيالات والحوالات مقابل مستندات من المستفيد.
- منح السلطة لبنك آخر (قد يكون بنك المسـتفيد أو بنـك مراسـل) لإعطاء ودفع وقبول أو التفاوض فى تلك الكمبيالات والحوالات.

وذلك على أساس وفى ضوء شروط الاعتمادات، على أن تكـون شروط ونصوص الاعتماد مستوفاة.

ويمكن بلورة هذا التعريف فى ضوء ما جاء باللائحة بشكل يعطيه وضوحا أكثر، حيث يمكن تعريف الاعتماد المستندى" بأنه تعـهد كتـابى يصدره البنك بناء على طلب العميل (الأمر) لصالح الغير المصدر ويسمى المستفيد، يلتزم البنك بمقتضاه بدفع أو قبول كمبيـالات مسـحوبة علـى العميل من المستفيد وقد يقوم بتفويض السلطة لبنك آخر للقيام بتلك العمليـة ويكون البنك المراسل فى هذه الحالة فى بلد المستفيد".

Uni Form customsp Practice For Documentary Credits. 1983 Revision. Icc Publication No. 400 Articles.

ويسمى البنك الأخير مبلغ الاعتماد وذلك فـــى ضـــوء الشـــروط الموضحة فى الاعتماد.

وتعتبر لائحة الأعـــراف الدوليـــة بمثابـــة الإطـــار المؤسســـى للاعتمادات المستندية فهى تضع المفاهيم الخاصة للاعتمادات المســـتندية كما هو واضح، وتوضح الأنواع المختلفة للاعتمادات المستندية وطبيعتـــها وشروط التعامل بها. وتحدد كافة الشروط والإجراءات الواجب توافرهـــا ومراعاتها عند تجهيز الاعتماد أو عند البدء فى فحصه ومراجعته لغـوض الوصول لقرار تنفيذ من عدمه.

ولذلك جاء التعريف متأثر بكل ذلك، مع ملاحظـــة أن الأصـــول والقواعد والتعليمات الموحدة تعتبر مكملة لإدارة المتعاقدين فـــى التعـــاقد ولا تتخذ صفة الإلزام.

٢- الالتزامات المترتبة على فتح الاعتمادات المستندية:-

فى إطار التعريفات السابقة التى تركز فى حفظها علـــى أطـــراف التعامل من الواضح أنها تشير إلى نشأة التزامات معينة تترتب على فتـــح الاعتمادات المستندية يمكن أيضاحها على النحو التالى:-

٢/١- التزام معطى الأمر تجاه البنك فاتح الاعتماد:-

٢/١/١- لا يجوز لمعطى الأمر الرجوع فى أوامره بفتح الاعتماد علـــى أن يظل هذا الالتزام قائما طوال مدة سريان الاعتمـــاد وكذلـــك حتى لو اكتشفت سوء نية البائع فى تنفيذ البيع.

٢/١/٢- يلتزم أن يدفع العمولة المقررة للبنك.

٢/١/٣- يلتزم أمام البنك أن يرد أو يدفع قيمة الائتمان بمجـــرد أن ينفـــذ البنك إجراءات الاعتماد المستندى ما لم يكن قد سبق له وضـــع المبلغ بالكامل تحت صرف البنك.

٢/٢- التزام البنك فاتح الاعتماد أمام معطى الأمر:

١/٢/٢- الالتزام بفتح الاعتماد

٢/٢/٢- إخطار المستفيد بفتح الاعتماد

٣/٢/٢- الالتزام بفحص المستندات المقدمة وهذا يبين تنفيذ الاعتماد

٣/٢- التزام المستفيد قبل البنك:-

١/٣/٢- يلتزم البائع أمام البنك بتجهيز شحن بضائعة وذلك بعد تبليغه بفتح الاعتماد لصالحه.

٢/٣/٢- يلتزم البائع أمام البنك بإعداد المستندات وتسليمها للبنك في الموعد المتفق عليه.

٤/٢- التزام البنك قبل المستفيد:-

١/٤/٢- أن الاعتماد المستندى يهدف إلى تمكين المستفيد من استيفاء الثمن بمجرد تقديم المستندات الدالة على تنفيذ التزامه.

٢/٤/٢- لا يجوز للبنك الرجوع فى الاعتماد بمجرد إصداره وتبليغه للمستفيد حيث ينشأها لصالح هذا المستفيد قبل البنك.

٣/٤/٢- عندما يجد المستفيد أن شروط الاعتماد مخالفة لما اتفق عليه مع المشترى جاز له رفع الاعتماد استنادا إلى ما جاء بعقد البيع.

٣- أهمية الاعتمادات المستندية:-

توفر الاعتمادات المستندية الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد معا وبالتالى يمكن عرض أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر كل من المستفيد وكذلك المشترى طالب فتح الاعتماد.

١/٣- أهمية الاعتمادات من وجهة نظر المستفيد:-

١/١/٣- يحقق الاعتماد الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجارى، الذى يلتزم أمام البائع (المستفيد) بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن البائع من قبض أو تحصيل قيمة البضاعة

الواردة فى الاعتماد، ولذا نجد مثل هؤلاء الموردين يحصلون على ائتمان مصرفى بموجب هذا الاعتماد من البنك المفتوح لصالحه الاعتماد حتى يتمكن من تجميع الكمبيالات الكبيرة المطلوبة توريدها للخارج والتى تفوق قيمتها إمكاناتها المالية على شريطه أن يتم الدفع. فى مثل هذه الحالة مقابل شهادات تخزين البضائع أو فواتير التجهيز.

٣/١/٣- قد يحصل المستفيد على قيمة البضاعة مقدما دون أن يقوم بتصديرها إلى الخارج أو يقدم مستندات دالة على ذلك.

٤/١/٣- قد يدفع البنك قيمة الكمبيالات المستندية وذلك عندما يخصم العميل هذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها لذا يعد هذا تمويلا دائنا للبائع وميزة إضافية.

٢/٣- أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر المشترى:

١/٢/٣- عندما يفتح المشترى اعتماد لدى البنك التجارى لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلى البنك بل يضع جزاء من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك، فى حين أن البنك الذى أصدر هذا الاعتماد يتعهد للمستفيد تعهدا يلتزم فيه مقابلة المدفوعات طوال فترة صلاحية الاعتماد وذلك بالنسبة للقيمة الإجمالية لقيمة الاعتماد نفيه لذا يعد الجزء الذى لم يغط بمعرفة المشترى ائتمانا مصرفيا حصل عليه من بنكه.

٢/٢/٣- أن دخول البنك كطرف فى الاعتماد المستندى يعد تأكيدا على مطابقة السلع المستوردة كما هو وارد بالمستندات حيث يتحدد دور البنك المستوردة كما هو وارد بالمستندات مطابقة للشروط الواردة فى الاعتماد المستندى.

٣/٢/٣- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات موردين من المـــورد خلال فتح الاعتماد ذاته.

ثالثا: أنواع الاعتمادات المستندية:-

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلـــى أنـــواع مختلفـــة وذلـــك فى ضوء مختلف المفاهيم وبحسب الزاوية التى ينظر إليها منها وتتـــدرج فى معظمها تحت الأنواع الرئيسية التالية:-

١- الاعتماد المستندى القابل للإلغاء:- Revocable Credit

وهو الاعتماد الذى يمكن إلغاؤه أو تعديل بعض شروطه فـــى أى وقت من تاريخ إنشاء بدون سابق إنذار وبدون موافقة المستفيد، وهو بذلـك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع وليس ضمانا للدفع ولا يعتبر هذا النوع مرغوبـا فيه بإعتبار أنه قد ينشأ من تمويله كثير من المشـــاكل بالنســـبة لاطرافـــه (المصدر والمستورد البنوك).

٢- الاعتماد المستندى غير القابل للإلغاء:- Irrevocable credit

وهو عكس النوع السابق، أى لا يمكن تعديله شروطه أو إلغـــاؤه قبل عملية دفع قيمة البضاعة للمستفيد وذلك دون موافقة جميع الأطـــراف وخصوصا المستفيد. وينقسم هذا النوع إلى نوعين آخرين هما:

٢/١- الاعتماد المستندى غير القابل للإلغاء المعزز:-

Con Firmed irrevocable-e

وهو الاعتماد الذى يقوم بتعزيز بنك آخر (عادة بنـــك المصـــدر. بعبارة أخرى يتعهد بنك آخر (بنك المصدر) بالدفع عند تقديم المســـتندات المعينة والموضحة بالاعتماد المستندى، وهنا نجد أنه يوجد بنكان يتعـــهدان بتعهدات بالدفع وليس فقط بنك المستورد.

٢/٢- الاعتماد المستندى غير القابل للإلغاء وغير المعزز:

Uoncon Firmed Irrevocable

وهو الاعتماد الذى يكون به بنك المستورد فقط يتعهدا بالدفع وهذا النوع غير شائع حاليا لعدم ثقة المصدرين ببنوك الدول الأخرى.

٣- الاعتماد المستندى المتجدد **Revolving Credit**

وقد يطلق عليه البعض الاعتماد الدائرى، وهو الاعتماد الذى تتجدد قيمته أو مدته وذلك حسب الاتفاق مع البنك، فمثلا إذا قلنا أن أحد المستوردين اتفق مع بنكه على اعتماد مستندى بـ ٥٠٠٠٠ د.ك شهريا فان ذلك يعنى أن المستورد يستطيع أن يستورد بضائع بقيمة ٥٠٠٠ د.ك وذلك كل شهر حتى تنتهى المدة المتفق عليها مع البنك.

وقد كون الاعتماد المتجدد تراكميا، أى أن المبلغ غير المستخدم فى فترة معينة يحمل إلى الفترة الفارغة. فمثلا عندما يكون الاعتماد متجددا ومتراكما فى نفس الوقت بـ ٥٠٠٠٠د.ك كل شهر فلو فرضنا أن العميل لم يستخدم الـ ٥٠٠٠٠ د.ك هذا الشهر فانه خلال الشهر القادم يستطيع أن يشترى بضائع بقيمة ١٠٠٠٠٠ د.ك.

وقد يكون الاعتماد المتجدد غير تراكمى، أى أن المبالغ غير المستخدمة فى فترة معينة لا تحمل إلى الفترة القادمة.

٤- الاعتماد المستندى غير المتجدد:- **Un Revolving Credit**

وهو الاعتماد الذى يكون صالحا لصفقة واحدة، أى ينتهى أجله بمجرد شراء البضاعة المعينة ولا يكون متجددا لبضائع أخرى فى فترات مستقبلية.

٥ - اعتماد قابل للتحويل Transferable

وهو الاعتماد الذى يحق بموجبه، للمستفيد بأن يطلب من البنك المخول بالدفع أو القبول أو لأى بنك أخير مخول بالشراء بوضع الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف طرف واحد أو أطراف أخرى. (مستفيدين آخرين Second benefciaries)

والأصل هو أن يكون الاعتماد غير قابل للتحويل، الا أنه يمكن مخالفة ذلك بموافقة صريحة من البنك الفاتح للاعتماد.

وكل عبارة من العبارات مثل قابل للتقسيم (Divisible) أو قابل للتجزئة (Farctionnable) أو قابل للتنازل (Cessionable) أو قابل للنقل (Transmissible) لا تضيف أى شىء لمعنى العبارة قابل للتحويل (Transferable) ولا يجوز استعمالها.

٦- الاعتماد المقابل Back to Back-credit

يفضل المستفيدين فى بعض الأحيان هدم طلب فتح اعتماد قابل للتحويل ويطلبون من بنكهم فتح اعتماد بضمان الاعتماد المفتوح لصالحهم ويشترط فى هذه الحالة أن يكون الاعتماد الأصلى غير قابل للإلغاء ويطلق على الاعتماد والثانى اسم Back- credit Back وهو شبيه بالاعتماد المحول ويستعمل فى الحالات التى يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلى وسيطا وليس منتج البضاعة ويكثر استعمال هذا النوع من الاعتمادات فى عمليات التجارة الثلاثية ويكون المستفيد من الاعتماد الثانى مقيما فى بلد المستفيد من الاعتماد الأصلى.

٧- الاعتماد بالدفع المؤجل:- Deferred Payment Credit

وهو الاعتماد الذى يقوم بموجبة المستفيد بشحن البضاعة إلا أنه لا يحصل على قيمته إلا بعد فترة عادة ما يتم الاتفاق عليها

بحيث يلتزم المستفيد بتقديم المستندات بعد الشحن المباشرة ولا يقوم الكمبيالة التى سحبها إلا في ميعاد الاستحقاق.(٢)

٨- الاعتماد بالقبول Acceptance credit

وهو الاعتماد الذى يتم الوفاء فيه عن طريق كمبيالة مؤجله الاستحقاق مسحوبة على البنك المكلف بالدفع المحدد فى الاعتماد، ويوقع هذا البنك الكمبيالة بالقبول، ويمكن للمستفيد أن يقوم بتظهير هذه الكمبيالة تظهيرا ناقلا للملكية كما يمكن له أن يقوم بخصمها.

٩- الاعتمادات المضمونة Secured Credit

فى حالة الاعتمادات المضمونة، تكون المستندات صادرة لأمر البنك أو مظهره من البائع إلى البنك، وفى هذه الحالة إذا لم يدفع المشترى قيمة البضاعة إلى البنك. قام البنك باستلام البضاعة وبيعها والحصول على حقه.

وعادة لا يقبل البنك فاتح الاعتماد غير المضمون إلا إذا كان لديه غطاء نقدى أو عينى للاعتماد أو كان متأكدا من قوة مركز عملية فى الوفاء.

١٠- اعتماد المبادلة Barter credit

وتستخدم تلك الاعتمادات لتنفيذ عمليات المبادلة، وينص فيها على تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات، أو إيداع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها فى سداد قيمة الواردات أو مقايضة سلعة مستوردة بأخرى مصدرة والحالة الأخيرة السداد عينى.

<u>رابعا: المستندات الشائعة الاستخدام في الاعتمادات المستندية:</u>

يجب التأكيد على أن عملية الدفع عن طريق الاعتماد المستندى تكون عند إبراز مستندات معينة، ولا دخل للبنك فاتح الاعتماد بالبضاعة نفسها، إذ أنه ملتزم بالدفع بمجرد استلامه المستندات المتفق عليها

وهذه المستندات محددة فى لائحة الأصول والأعراف الدولية المعدلة سنة ١٩٨٣ والسابق الإشارة اليها، وتلك المستندات هى سند الشحن وسند التأمين، وقوائم الحساب (الفواتير) والكمبيالة المستندية، وقد يتفق الأطراف على وجوب تقديم مستندات أخرى تذكرها، شهادة منشأ البضاعة المصدرة وشهادة صحية تثبيت بأن البضاعة خالية من الأمراض والعيوب وترخيص الاستيراد وترخيص التصدير وغيرها.

١- الكمبيالة المستندية:- Documentary Draft

وهى أمر صادر من المصدر (البائع) للمستورد (المشترى) بأن يدفع مبلغ معين (قيمة البضاعة) فى وقت محدد.

وهذه الكمبيالة يجب دفعها بمجرد استلامها من قبل المستورد (أو وكيلة) وقد تكون الكمبيالة المستندية كمبيالة لأجل بمعنى أنه يجوز تأخير دفعها، وهنا تم قبولها وبالتالى تصبح سند ذات قبول مصرفى، يمكن تداوله بالسوق المالية كورقة تجارية، ويمكن خصمه لدى البنوك التجارية أيضا.

ويراعى عند مراجعة الكمبيالة الجوانب التالية:

١/١- يجب أن تكون مسحوبة من المستفيد.

٢/١- يجب أن يكون أجلها كما هو وارد بالاعتماد أى بالاطلاع أو بعد عدد معين من الأيام.

٣/١- يجب أن يكون مبلغا مطابقا للفاتورة أو لنسبة معينة نصوص عليها فى الاعتماد.

٤/١- يجب أن تكون صحيحة من كافة الوجوه.

٢- وثيقة الشحن:-

وهى سند الشحن أو بوليصة الشحن Bill of Lading وتمثل ورقة ملكية البضاعة، وتصدر لشركة شحن معتمدة تقوم بنقل البضاعة إلى ميناء الوصول، وهى أيضا عبارة عن عقد لنقل البضاعة، وايضا تستخدم كوصل باستلام البضاعة من قبل الشركة الناقلة.

وهذه الوثيقة يجب استلامها قبل وصول البضاعة الى ميناء دولة المستورد، إذ أنه لا تستلم البضاعة إلا بهذه الورقة.

ونجدر الإشارة إلى أنه مع تطور أساليب النقل فقد جاءت لائحة الأحوال والأعراف الموحدة والمعدلة سنة ١٩٨٣ وخاصة المواد ٢٥، ٢٦، ٢٩ منها بأنواع أخرى من الشحن بالإضافة إلى الشحن البحرى التقليدى، وبالتالى بأنواع أخرى من مستندات الشحن تذكر منها(١)

- محطة الحاويات Contain Freight station
- ساحة الحاويات Contain yard
- مستند شحن السكك الحديدية Railway Bill
- مستند عابرات المحيط Ocean Bill
- مستند شحن من الباب إلى الباب Port- to- Port Bill
- مستند النقل المشترك Combined

٣- الفاتورة التجارية: - Commercialinvoice

وهذه الفاتورة أو الفواتير، ينشأ المصدر وتحتوى على شروط البيع/ سعر الوحدة/ قيمة البضاعة/ بالإضافة إلى بعض البيانات المالية الأخرى.

ويجب أن تحرر باسم طالب فتح الاعتماد، ويكون مبلغها مساويا للمبلغ المسحوب بمبلغ الاعتماد إذا لم ينص الاعتماد على خلاف ذلك. إلا أن العادة قد جرت على أن تحتفظ البنوك بحد بين قيمة البضاعة

ومبلغ الاعتماد كضمان لما قد يحدث من تغيير فى قيمة البضاعة نتيجة نقلها أو تطور فى الأسعار، ويجب أن تتضمن أيضا الفاتورة وصفا دقيقا للبضاعة ومطابقا للوصف الوارد بطلب فتح الاعتماد.

ويجب أن يبين فى الفاتورة أن كان الثمن F. O. B أو CIF.

٤- وثيقة التأمين:- Insurance Policy

وتصدر من أحدى شركات التأمين المعتمدة لتغطية أخطار معينة من الممكن أن تتعرض لها البضاعة وقسط التأمين قد يدفعه المصدر أو المستورد وذلك حسب الاتفاق بينهما.

ويراعى فى وثيقة التأمين، أن يكون مبلغ التأمين مساويا على الأقل لقيمة البضاعة ويكون فى أغلب الأحيان بقيمة البضاعة مضافا اليها ١٠% أو نسبة مئوية أخرى تحدد فى الاعتماد.

وأن يكون تاريخها كتاريخ سند الشحن أو تاريخ سابق عليه ويجب أن يكون وصف البضاعة لما جاء بالفاتورة، وأن يغطى التأمين كافة الأخطار المنصوص عليها فى الاعتماد.

ويجب أن تكون الوثيقة مظهره أو صادرة لصالح المستورد أو طرف آخر كما هو واردا بالاعتماد.

٥- خطابات ضمان مقابل مستندات اعتماد مستندى لم تصل إلى البنك:-

قد يحدث أن تصل البضاعة التى يفتح لأجل استيرادها اعتماد مستندى قبل وصول مستنداتها الأصلية إلى البنك، وحتى ليتمكن المستورد من الحصول على أمر تسليم البضاعة الواردة إليه، وبالتالى يتمكن من تسلمها حتى يتجنب تعرض البضاعة للتلف نتيجة تخزينها بالجمارك إلى أن تصل المستندات الأصلية المتعلقة بها تطلب شركات الملاحة أو كلاهما عن المستوردين تقديم خطاب ضمان من أجل تسليمهم البضاعة

المستوردة. وعادة يتم إصدار هذه الخطابات من البنك الذى يتم بواسطته فتح الاعتماد المستندى.

خامسا: إجراءات الاعتمادات المستندية:

هناك العديد من الإجراءات العملية تتخذ فيما يتعلق بالتعامل بالاعتمادات المستندية، يمكن تلخيصها فيما يلى:

١- تنطلق إجراءات الاعتماد المستندى من الاتفاق بين بائع مصدر ومستورد، إذ يتفق البائع والمستورد على أن يكون تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة اعتماد مستندى. ويبين هذا الاتفاق الذى يأتى فى شكل شرط من عقد البيع طبيعة الاعتماد المستندى ونوعه ومدته والبنك الذى سيقوم فتحه والمستندات التى يجب أن تسلم للبنك.

٢- يقوم المستورد بطلب فتح [١] أعتماد لصالح البائع يقدمه إلى بنكه ويتضمن عادة هذا الطلب بيانات من أهمها طبيعة الاعتماد ونوعه، مكان استخدامه، قيمة اسم المستفيد، طريقة استخدامه، مدة نفاذه، تعداد المستندات المطلوبة ووصفها، وصف البضاعة التى تمثلها المستندات، واسطة نقل البضاعة، وبرنامج الشحن، وميناء الشحن وميناء الوصول، ومستندات الشحن، وتحديد الجهة التى سوف تتحمل المصاريف والعملات التي تترتب على فتح الاعتماد.

كما يتضمن شروط التسليم، وتصريح من العميل بخصم التأمين المقرر على حسابه، وطريقة إخطار المستفيد.

ويرفق بطلب الاعتماد الفاتورة المبدئية المتعلقة، ورخصة الاستيراد الصادرة من وزارة التجارة.

---

(١) نموذج طلب فتح اعتماد مستندى رقم ( )

٣- يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد، وأهمها سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة، الفاتورة، وأى مستندات إضافية، بالإضافة إلى التحقق من كفاية رصيد العميل أو وحدة الائتمان. وأن يكون ترخيص الاستيراد صالح للاستعمال، وصادر باسم الشخص صاحب الاعتماد، وأن قيمة الاعتماد فى حدود قيمة ترخيص الاستيراد وبنفس العملة.

وقد يرى البنك تغيير اسم المراسل، وعند الاتفاق يتقاضى البنك عمولات مقابل فتح الاعتمادات المستندية وعمولة تسهيل وفقا لنصوص تعريفه أسعار الخدمات المصرفية.

مع التأكد من سلامة المستندات وأن ظاهرها صادقة غير مطلوبة على غش وغيره.

٤- وبعد حصول الاتفاق بين المستورد وبنكه، يقوم هذا الأخير بإرسال خطاب للبائع المستفيد من الاعتماد يضمن أساسا اسم الأمر وعنوانه واسم المستفيد وعنوانه، ومبلغ الاعتماد، ومدة نفاذه، ومكان وطريقة استعماله والمستندات المطلوبة والتزامات البنك ويعرف هذا الخطاب بخطاب الاعتماد المستندى.

ويمكن أن يرسل هذا الخطاب مباشرة للمستفيد أو عن طريق بنك ببلده وعادة يكون بنك المستفيد. وتعتبر هذه المستندات المحور الأساسى للاعتماد المستندى.

٥- وعندما تتفق شروط الاعتماد المستندى مع العقد المبرم يقوم المستفيد بإتمام إجراءات شحن البضاعة إلى المستورد وإعداد المستندات السابق عرضها والتى تسلم للبنك لمراجعتها.

٦ – قد يطلب أحد الأطراف فى الاعتماد إجراء بعـض التعديـلات فـى الاعتماد المستندى، مثل التعديل فى مبلغ للاعتماد وكذلك تعديل مـدة صلاحية الاعتماد .... الخ.

وبناء عليه لابد من ملء طلب للتعديل.

الفصل الحادى عشر
العمليات الخاصة بالصرف الأجنبى

أولاً : طبيعة عمليات الصرف الأجنبى والحسابات ووسائل الدفع المستخدمة من خلالها.

ثانياً : إجراءات تنفيذ عمليات الصرف الأجنبى.

ثالثاً : تقويم العملات الأجنبية.

الفصل الحادى عشر

العمليات الخاصة بالصرف الأجنبى

لعل من الأمور التى برزت أهميتها بشكل متزايد فى السنوات الأخيرة، تلك العمليات الخاصة بالصرف الأجنبى ودور البنوك الشاملة فى هذا المجال. فالبنوك الشاملة تقوم فى الوقت الحاضر بمجموعة متكاملة من الخدمات المتعلقة بتسهيل مهمة الأفراد والمنشآت فى التعامل الخارجى من تتطور الصرف الأجنبى.

وهو ما يتطلب التعرف أولا على طبيعة عمليات الصرف الأجنبى والحسابات ووسائل الدفع المستخدمة من خلالها، ثم تناول إجراءات تنفيذ عمليات الصرف – الأجنبى المتعلقة بكل خدمة تقدمها البنوك التجارية فى هذا الإطار، وينتهى هذا الفصل بإعطاء فكرة ضرورية عن تقويم العملات الأجنبية. وذلك من خلال التحليل التالى:

أولاً: طبيعة عمليات الصرف الأجنبى والحسابات ووسائل الدفع المستخدمة خلالها:

١- طبيعة عمليات الصرف الأجنبى: Foreign exchange:

تتضمن عمليات الصرف الأجنبى فى مجال المعاملات الخارجية جميع العمليات المنظورة التى تتعلق بتجارة السلع، والعمليات غير المنظورة التى تتمثل فى الخدمات المتبادلة بين الدول بعضها مع بعض وتنفيذ هذه العمليات سواء أكانت منظورة أم غير منظورة عن طريق البنوك التجارية والبنك المركزى لحساب العملاء المقيمين أفراد أو شركات أو هيئات أو مصالح حكومية لصالح مستفيدين غير مقيمين.

ولإعطاء فكرة وضوحا عن طبيعة عمليات الصرف الأجنبى ليس هناك أفضل من حصر العمليات المنظورة وغير المنظورة التى تتم بين الدول بعضها مع بعض.

١/١- العمليات المنظورة

تتمثل العمليات المنظورة فى تجارة السلع وانتقال ملكيتها من ملكية المقيمين فى بلد ما إلى غير المقيمين أو العكس. ولاتمام ذلك نجد أن البنوك الشاملة لها دورا كبيرا فى هذا المجال، فالاعتمادات المستندية التى تصدرها البنوك لتمويل التجارة الدولية خير مثال على ذلك. ولبيان أهمية دور البنوك الشاملة فى هذا الخصوص يتعين علينا أن تستعرض المشاكل التى تواجه المصدر أو المستورد فى حالة عدم مشاركة البنوك الشاملة فى تمويل التجارة الدولية وتتركز هذه المشاكل فى النقاط التالية:

يمكن للمستورد المصرى أن يرسل تحويلا نقديا للمورد الانجليزى بقيمة البضاعة المطلوب توريدها إليه دون إصدار اعتماد مستندى عن طريق البنك المحلى إلا أن هذا الإجراء يحمل فى طياته عدة مشاكل هى:

- إرسال التحويل النقدى وتاريخ استلام البضاعة فى ميناء الوصول، وقد تطول هذه المدة إذا كانت السلع المراد استيرادها من البضائع التى تصنع خصيصا للتصدير.
- من الجائز أن يرتفع ثمن البضاعة بعد وصول طلب المستورد المصرى، ففى هذه الحالة نجد أن التاجر الأنجليزى يتعلل بشتى الأعذار ليتصل من تنفيذ طلب المستورد المصرى ويرد التحويل مرة أخرى إلى مصر بعد أن يكون قد استفاد من استعمال تلك الأموال لفترة من الزمن فى حين حرم المستورد المصرى من استعمال أمواله

خلال هذه المدة وفقدان الربح المنتظر من بيع البضاعة بسعر أعلى مما اشترى به.

- قد يجد التاجر المصرى البضاعة المستوردة عند استلامها غير مطابقة للمواصفات، هل يعيد تصدير البضاعة مرة أخرى إلى إنجلترا؟ إلا أن هذا الأجراء سوف يكلف مصاريف شحن كما يرفض التاجر الإنجليزى استلام البضاعة مرة أخرى من المستورد المصرى لأنه قد استلم ثمن البضاعة مقدما ففى هذه الحالة لم يكن أمام التاجر المصرى إلا مقاضاة التاجر الإنجليزى فى بلده مما تعرضه إلى تحمل تكاليف القضاة إضافة إلى أن كسب القضية أمر مشكوك فيه.

من ناحية أخرى قد يصدر التاجر الإنجليزى بضاعته إلى مصر قبل إصدار التحويل النقدى من جانب المستورد المصرى على أن يقوم بإجراء التحويل عند استلامه للبضائع فى هذه الحالة نجد أن التاجر الانجليزى قد جمد جزاء من أمواله الممثل فى قيمة البضاعة المصدرة من وقت إعدادها للشحن وشحنها من ميناء التصدير حتى تاريخ وصولها ميناء الوصول، كما أن البضائع المستوردة قد تتعرض أسعارها إلى الانخفاض وقت استلامها مما يكون باعثا للمستورد الكويتى فرص شروطه على التاجر الإنجليزى منها رفض استلام البضاعة لذا يجد التاجر الإنجليزى نفسه أمام حلين هما أما إعادة شحنها مرة أخرى إلى موطنه أو عرض بضاعته بأسعار منخفضة لإمكانية تصريفها ففى الحالة الأولى سوف يواجه تكاليف إعادة الشحن مما يزيد من تكلفة البضاعة مما يحقق له خسارة مؤكدة، أما الحالة الثانية فانه يضطر إلى عرض بضاعته بأسعار منخفضة حتى ولو حقق خسارة تفاديا لدفع مصاريف التخزين فى ميناء الوصول – والتأمين عليها.

باستعراض النقاط السابقة يمكن القول أن للبنـــوك الشـــاملة دورا كبيرا فى تمويل التجارة الخارجية والتى تتمثل فى إصـــدار الاعتمـــادات المستندية الخاص بالاستيراد وتصدير البضائع.

١/٢- العمليات غير المنظورة:

أن التعامل الدولى لا يقتصر على تبادل السلع ولكن يتضمن ايضـا تبادل الخدمات والتى يطلق عليها بالعمليات غير المنظورة والتـى تتمثـل فى نفقات السفر إلى الخارج يقصد السـياحة أو تلقـى العلـم أو طلـب الاستشفاء وما إلى ذلك، وكذلك نفقات النقل البحرى والبرى والجوى التـى تدفع فى سبيل نقل البضائع وكذلك التأمين على نقل الصادرات والـواردات وكل أنواع التأمين كالتأمين على الحياة وضد الحريـق وضـد الأخطـار التجارية ويدخل أيضا ضمن العمليـات غـير المنظـورة الدخـل مـن الاستثمارات وتشمل الفوائد المدفوعة والمستحقة التـى لـم تدفـع بعـد، والأرباح المدفوعة والمستحقة التى لم تحول بعد وكذلك أيضا الدخل مـن العقارات مثل ربع الأراضى وإيجارات المنازل.

كما تشتمل أيضا العمليات غير المنظورة إيرادات الحكومة الناتجة من عملياتها مع الخارج، مثل النفقـات الخاصـة بالـهيئات الدبلوماسـية واشتراك الحكومة فى الهيئات والمنظمات الدولية، وكذلك المعاشات التـى يحصل عليها المقيمون فى بلد ما من حكومات أجنبية.

يتضح لنا أن العمليات غير المنظورة تنقسم إلى شـطرين همـا، الصادرات غير المنظورة والتى تعد مصدرا من مصادر الدخل الجـارى للدولة لذا تبذل الدول قصارى جهدها لتدعيم هذا المصـدر لأنـه يحقـق فائضا فى ميزان المدفوعات الذى يساعد على تدعيـم العملـة المحليـة وعلاقتها بالعملات الأجنبية كما أن هذه الحصيلة تضاف لصالح البنـوك المحلية أو العاملين فى مجال الصرف الأجنبى لدى مراسيلهم بـالعملات

الأجنبية على أن تدفع البنوك المحلية المعادل بالدينار الكويتي لهذه العملات إلى المستفيد المحلي.

والجانب الآخر من العمليات غير المنظورة في المدفوعات غير المنظورة وهذه المدفوعات تعتبر وجها من وجوه الإنفاق للدولة لذا تعمل الدول على ترشيد هذا الإنفاق لما له من تأثير مباشر على ميزان المدفوعات للدولة الذى يؤثر على القوة الشرائية للعملة المحلية بالنسبة للعملات الأجنبية، حيث أن المدفوعات غير المنظورة تسجل على حساب البنوك المحلية بالعملات الأجنبية لدى مراسيلها فى الخارج مقابل تحصيل المعادل لها بالدينار الكويتى من العميل المحلى طالب التحويل.

٢- حسابات العملات الأجنبية المستخدمة فى عمليات الصرف الأجنبى:

فى واقع الأمر كل بنود المتحصلات والمدفوعات المنظورة وغير المنظورة يتم تنفيذها عن طريق الحسابات المفتوحة بالعملات الأجنبية لدى المراسلين والتى يمكن ايجازها فيما يلى:

٢/١- العملات الأجنبية الحرة:

ليتمكن البنك المحلى من تنفيذ عمليات الصرف الأجنبى لابد أن يفتح – حسابات بالعملات الأجنبية الحرة لدى المراسلين من البنوك الأجنبية، وهذه الحسابات يطلق عليها Nester Accounts كما تفتح البنوك الأجنبية لدى البنوك المحلية حسابات يطلق عليها Nester Accounts.

ومما هو جدير بالذكر أن العملات الحرة هى العملات القابلة للتحويل إلى عملة أخرى، ولشرح معنى العملة القابلة للتحويل نورد المثال التالى:

بفرض أن البنك المحلى يحتفظ فى حسابه لـــدى بنــك إنجلـترا برصيد دائن مقداره مليون جنيه استرليني وأن الأمر اقتضى سداد قيمـــة واردات من اليابان وأن رصيد البنك المحلى لدى مراســلة فــى اليابــان لا يغطى قيمة هذه الواردات ففى هذه الحالة يمكن استخدام الرصيد القـــائم لدى المراسل الموجود فى إنجلترا فى شراء الين اليابان لتغذيـــة حســاب البنك المحلى لدى مراسلة فى اليابان فى هذه الحالة نقـــول أن الجنيــهات الإسترلينية من العملات القابلة للتحويل لأنه قد تــم تحويلــها إلـــى اليــن اليابانى.

ومن العملات الحرة القابلة للتحويل:

الجنيه الإسترليني	المارك الألمانى
الكرون الدانمركى	الليرة الإيطالية
الدولار الأمريكى	الفلورين الهولندى
الكرون السويدى	الشلن النمساوى
الدولار الكندى	الفرنك الفرنسي
الكرون النرويجى	الين اليابانى

٢/٢- عملة بلد المراسل

يفتح البنك المحلى حسابا مراسلة بالعملة الوطنية لبلد المراســل أن يقوم البنك المحلى بإصدار أوامره دفع صادرة بنفس هذه العملة مثال ذلــك كأن يفتح البنك المحلى حسابا لدى مراسلة فى اليابان بالدرخمات اليونانيـــة أو حسابا بالدينار العراقى لدى مراسلة فى العراق أو بالتومـــان الإيرانـــى لدى مراسلة فى ايران وهكذا، كما قد يشترط فى مثـــل هـــذه الحســابات لن تغذى – بالعملات الأجنبية القابلة للتحويـــل الســابق الإشــارة إليــها كما أن هذا الأسلوب تسلكه البنوك لتطبيق مبدأ المعاملة بالمثل ولتســـهيل المبادلات الدولية بين البلدين.

٣/٢- عملة بلد ثالث:

وبدلا من أن يفتح البنك المحلى حسابا بالعملة الوطنية لبلد المراسل يفتح حسابا بعملة أجنبية قابلة للتحويل لدى مراسل أخر فى بلد آخر ويتم السحب على هذا الحساب بنفس العملة المفتوح بها الحساب بتحويل صادر بالجنيهات الإسترلينية إلى البرازيل أو بالدولارات الأمريكية إلى الأرجنتين وهذا الأسلوب يتبع عندما لا يكون للبنك المحلى مراسل فى كل من البرازيل والأرجنتين ولكن مطلوب منه إجراء تحويل إلى كلا البلدين ففى الحالة الأولى عندما يصدر تحويل بالجنيه الإسترليني يضيف مبلغ التحويل إلى حساب بنك المراسل فى إنجلترا على أساس أن البنك الانجليزى يقوم بإجراء التحويل إلى البرازيل وكذلك فى الحالة الثانية يقوم البنك المحلى بإضافة قيمة الدولارات الأمريكية المطلوب تحويلها إلى الأرجنتين لحساب مراسلة فى أمريكا على أن يتولى المراسل فى أمريكا على أن يتولى المراسل فى أمريكا إتمام إجراءات التحويل إلى الأرجنتين وهكذا.

٤/٢- أوراق النقد الأجنبى:

تقوم البنوك الشاملة بعمليات بيع وشراء أوراق النقد والبنكنوت الأجنبى إلى المسافرين إلى الخارج ومن القادمين إلى البلاد وعند شراء أوراق النقد والبنكنوت الأجنبى من القادمين من الخارج يتعين مراعاة أن تكون من العملات المقبولة حتى لا يشترى البنك عملات لا يتمكن من تصريفها فى عرض ما يفيض عن احتياجاتها من البنكنوت الأجنبى حتى لا يتعرض البنك إلى خسارة ناتجة عن تقلبات أسعار صرف العملات كما أن احتفاظ البنك بعملات تفيض عن احتياجات تؤثر على نسبة السيولة النقدية التى تنعكس بالتالى على التوظيف لديه مما يقلل من فرص تحقيق الربح لأصحاب المشروع.

٣- وسائل الدفع وعمليات الصرف الأجنبى:

يتم أداء قيمة الصادرات والواردات المنظورة أو غير المنظورة فى التجارة الخارجية بوسائل متعددة تختلف من بلد إلى بلد تبعا للنظام النقدى المتبع ويمكن إجمال وسائل الدفع فى المعاملات الدولية فيما يلى:

٣/١- الدفع نقدا:

يتم الدفع نقدا بهذه الطريقة باستعمال أحدى وسائل الدفع المصرفية المعتادة ويتم ذلك بقيام المستورد بشراء شيك مصرفى أو أن يطلب أصدار أمر دفع لصالح المصدر بالقيمة المتفق عليها ويصدر الشيك أوامر بعملة بلد المصدر أو بعملة أخرى يمكن تحويلها بسهولة إلى عملة بلد المصدر.

وهذه الوسيلة تتبع فى الحالات الآتية:

٣/١/١- إذا كانت قيمة الصفقة صغيرة مما يجعل المصاريف التى يتكلفها المستورد لفتح الاعتماد كبيرة بالنسبة لقيمة الصفقة.

٣/١/٢- إذا كان المصدر ليس لديه القدرة المالية الكافية لتنفيذ التعاقد.

٣/١/٣- إذا كان المستورد غير معروف للمصدر، أو كان مركزه المالى محل شك من المصدر.

٣/١/٤- إذا كانت الأحوال غير مستقرة فى البلد المصدر إليه.

مثال ذلك:

مستورد فى دولة الكويت يرغب فى دفع قيمة بضاعة مستوردة من إيطاليا تسدد نقدا يتقدم لأحد البنوك المحلية متخذا أحدى الطريقتين:

أما أن يستصدر أمر دفع مقدما بالليرة الإيطالية يتم صرف قيمته للمستفيد بالخصم من حساب البنك التجارى المحلى المتفق لدى مراسلة فى إيطاليا وفى هذه الحالة يقوم المستورد المحلى بتسديد قيمة أمر الدفع بالدنانير الكويتية على أساس سعر الليرات فى سوق الكويت.

أما أن يستصدر أمر دفع بالدولارات الأمريكيــــة ويســـدد قيمـــة بالدنانير الكويتية على أساس سعر الدولارات الأمريكية فى سوق الكويـت وهذا الأمر الصادر بالدولارات يصرف فى إيطاليا بالخصم مـــن حســـاب البنك المحلى المتفق لدى المراسل فى إيطاليا والمفتوح بالدولار الأمريكـى على أن يدفع للمستفيد المعادل بالليرات الإيطالية بســـعر شـــراء البنـــوك للدولارات فى السوق الايطالى.

فإذا لم يكن للبنك المحلى حساب لدى أى مراسل فى إيطاليا فـــان البنك المحلى يرسل أمر الدفع إلى مراسلة فى الولايات المتحدة لدفع قيمـــة أمر الدفع للمستفيد الايطالى على أساس سعر بيع الليرات الإيطاليـــة فـــى السوق الأمريكي.

٣/٢- الدفع المؤجل بدون ضمان:

هذه الوسيلة لا يتم الدفع بموجبها إلا بعد بيـــع الســـلع المصـــدرة فى بلد المستورد وتتبع هذه الطريقة فى حالات بضاعة الأمانة أو فى حالة التصدير من المركز الرئيسى إلى فروعه فى الخارج.

ونظرا لأن هذه الوسيلة غير مؤيـــدة بمســـتندات توجـــب الأداء فى مواعيد محدده وأن عبء المسئولية فيها واقع على المصـــدر نفســـه، فإن البنوك لا تقدم تمويلا خاصا لمثل هذه العمليات، كما أن هذه الطريقـــة لا تستعمل إلا فى أضيق الحدود نظرا إلى ما تتطلبه من أموالـــك ســـائلة كثير، بالإضافة إلى تعرض المصدرين لاحتمالات، ما يطرأ من تعديـــلات على أسعار صرف عملات البلاد المستوردة كما أن هذه الوسيلة تســـتخدم إذا كان المستورد موثوقا به ثقة تامة، والبلاد المستوردة للســـلع تتمتـــع باستقرار اقتصادى وسياسى.

٣/٣- الدفع بالكمبيالات:

يتم سداد ائتمان الصادرات بواسطة الكمبيالات وتسمى عادة بالكمبيالات المستندية، حيث تقدم الكمبيالات مع مستندات الشحن، وهى أوسع وسائل الدفع المتبعة فى التجارة الخارجية وأكثرها انتشارا كما أنها معترف بها دوليا وبذلك يصبح من الميسر على كل من المصدر والمستورد توسيط البنوك فى عملية التمويل هذه الكمبيالات تحرر بمعرفة المصدرين، ويلتزم بموجبها المستوردون بدفع مبالغ معينة أو قبول دفعها فى مواعيد مستقبلية، وبمجرد قبول هذه الورقة من المستورين تصبح قابلة للتداول فى السوق المالية.

ويمكن تقسيم هذه الكمبيالات تبعا لمواعيد الأداء إلى:

١/٣/٣- كمبيالات تستحق عند الاطلاع:

بموجب هذه الكمبيالة يتم الدفع عند الاطلاع عليها أو تقديمها بمباشرة ومعنى ذلك أن قيمة الصادرات قد تسدد قبل موعد وصولها الذى يستغرق عادة وقتا أطول من ارسال الكمبيالات بالبريد.

٢/٢/٣- كمبيالات تستحق فى موعد أو مواعيد محددة:

يحدد هذا النوع من الكمبيالات موعدا للأداء وهذا الموعد لا يرتبط أو قد يرتبط بشحن البضاعة موضوع الكمبيالة ووصولها.

٤/١٣- الدفع بالاعتمادات المستندية:

الملتزم بالتسديد فى هذه الحالة هو البنك أما بصفته وكيلا للمستورد أو وكيلا وضامنا بحسب نوع الاعتماد وهذه الوسيلة فى تسديد قيمة الصادرات أكثر ضمانا من جميع الوسائل السابقة (يرجع إلى الاعتمادات المستندية فى الفصل الحادى عشر).

٤- التنظيم الادارى للصرف الأجنبى.

أن التنظيم الادارى للبنك بصفه عامة لمر أهم المسائل التى تشغل تفكير المعينين بالإداره المصرفية، كما أن التنظيم الادارى للبنك، ما هو إلا جزء من العملية التخطيطية التى تبدأ بتعيين أهداف البنك ثم رسم السياسات الأساسية العامة والتفصيلية التى تحكم تصرفات الإدارة والمنفذين، ثم تحديد الوسائل والأدوات التى سوف تستخدم لتحقيق الهدف.

من أجل ذلك يتعين علينا أن نستعرض المسئوليات والواجبات الملقاة على عاتق إدارة الصرف الأجنبى بالبنك التجارى وفقا لما يلى:

تختص إدارة الصرف الأجنبى (الإدارة الخارجية) بالمركز الرئيسى لبنك تجارى شامل بالإشراف على فروع البنك الخارجية، وكذلك على نشاط البنك مع مراسليه بالخارج ونشاط المراسلين معه وأعمال الكمبيوتر كالآتى:

٤/١- قسم الفروع الخارجية:

٤/١/١- الاشتراك مع إدارة التخطيط والتنظيم والمتابعة فى وضع خطة الاستثمار بالبنك فيما يتعلق بالفروع الخارجية.

٤/١/٢- الاشتراك مع إداراتى التخطيط والتنظيم والمتابعة والتفتيش فى وضع لوائح العمل المتعلقة بالشئون المصرفية بالنسبة للفروع الخارجية.

٤/١/٣- دراسة التسهيلات الائتمانية التى تخرج عن سلطة الفروع الخارجية وإبداء الرأى فيها.

٤/١/٤- معاونة الفروع الخارجية فى دراسة المناطق التى تعمل بها

٤/١/٥- مراقبة حدود السلفيات المصرح بها لكل فرع من الفروع الخارجية ومرافيه مراكز العملاء المدينين

٤/١/٦- اعتماد الشئون المالية والإدارية للفروع الخارجية فيما يخرج عن سلطة مديرى الفروع.

٤/١/٧- عمل دراسات تحليلية لنشاط الفروع الخارجية لمحو الإسراف وزيادة الكفاية الإنتاجية بالاشتراك مع إدارة التخطيط والتنظيم والمتابعة.

٤/٢- قسم المراسلين والبحوث:

٤/٢/١- تجميع مراكز حركة الحسابات مع المراسلين فى الخارج والتسهيلات الائتمانية المتبادلة معهم.

٤/٢/٢- عمل الإحصاءات الخاصة بمراكز المراسلين فى الخارج.

٤/٢/٣- تتبع وتنظيم زيارات مندوبى البنوك الأجنبية (المراسلين) للبنك بالاشتراك مع إدارة العلاقات العامة.

٤/٢/٤- عمل الإحصاءات الخاصة بنشاط البنك فى تمويل التجارة الخارجية.

٤/٢/٥- تجميع ميزانيات البنوك الخارجية وتحليلها بالتعاون مع قسم التخطيط والبحوث.

٤/٣- قسم المراسلات الأجنبية:

٤/٣/١- عمل المفاتيح التلغرافية للفروع الداخلية والخارجية.

٤/٣/٢- أعمال الترجمة والتحرير باللغتين الإنجليزية والفرنسية.

٤/٣/٣- ترجمة ميزانيات البنك وتقاريره وأرسالها للمراسلين.

٤/٣/٤- ترجمة كشوف الحسابات فيما يتعلق بالأفراد والشركات والبنوك الأجنبية.

٤/٣/٥- كتابة العناوين الأجنبية على الخطابات المرسلة للخارج.

٤/٣/٦- مراجعة منشورات إمضاءات البنك وملاحقتها قبل إرسالها للمراسلين فى الخارج.

٤/٤- قسم الكمبيوتر:

٤/٣/٤- صرف الشيكات وأوامر الدفع المسحوبة على البنك من المراسلين بالخارج.

٢/٤/٤- شراء وبيع العملات الأجنبية.

٣/٤/٤- سحب الشيكات وأوامر الدفع على مراسلى البنك الخارجي.

٥/٤- قسم الاعتمادات المستندية:

١/٥/٤- فتح الاعتمادات المستندية الخاصة باستيراد البضائع من الخارج لعملاء البنك.

٢/٥/٤- تنفيذ العمليات المتعلقة بتصدير السلع إلى الخارج.

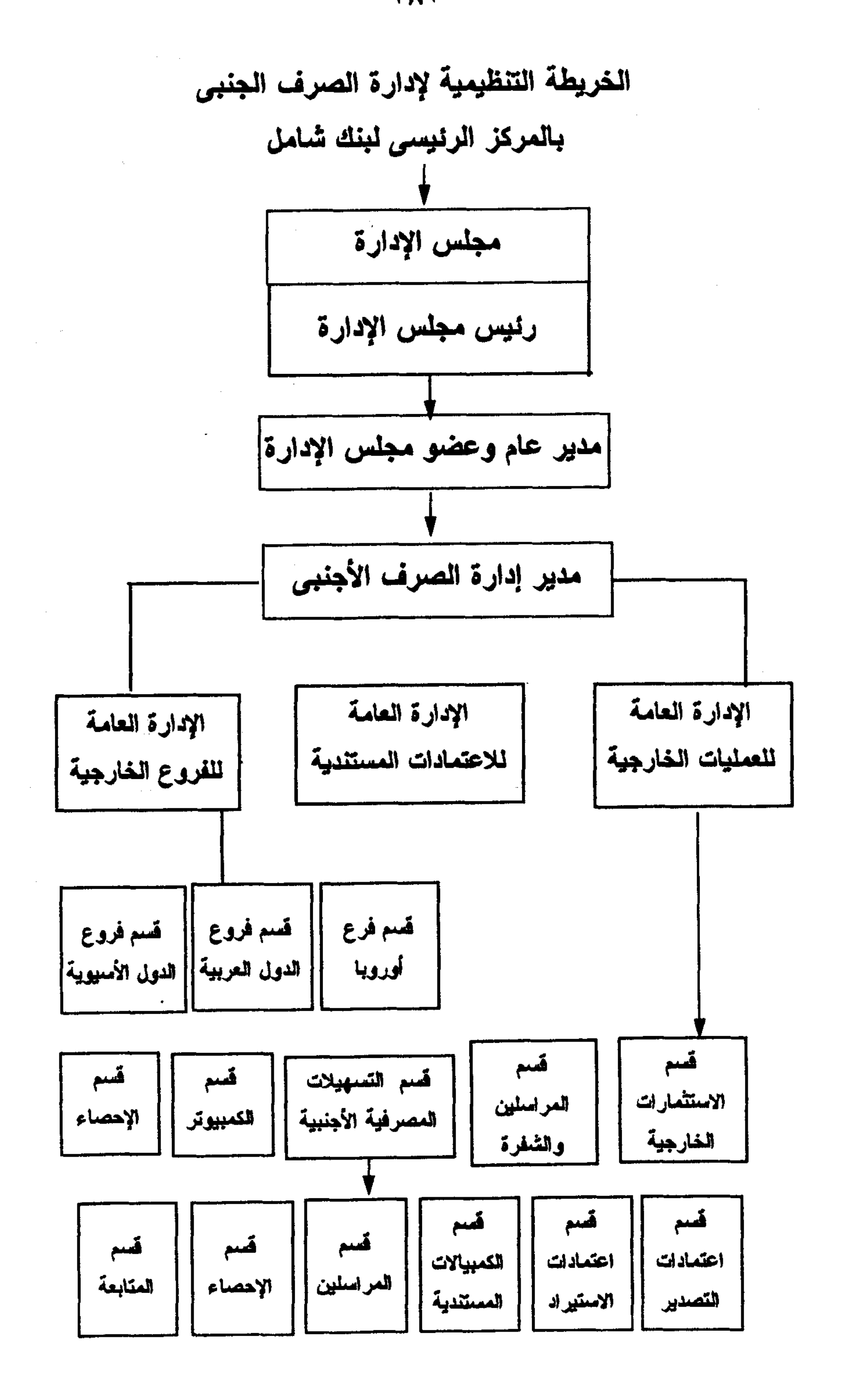
٣/٥/٤- تقديم السلف بضمان البضائع المستوردة من الخارج.

٤/٥/٤- تحصيل قيمة البضائع المستوردة من العملاء.

٥/٥/٤/ تلقى طلبات المراسلين بخصوص فتح الاعتمادات المستندية للتصدير وتنفيذها.

وفيما يلى الهيكل التنظيمى لادراة الصرف الإجنبى:

الخريطة التنظيمية لإدارة الصرف الجنبى
بالمركز الرئيسى لبنك شامل



ثانياً: إجراءات تنفيذ عمليات الصرف الأجنبي:

لقد استقر العرف المصرفى على تنفيذ عمليات الصرف الأجنبى التى تتم من والى الخارج بوساطة وسائل الدفع التالية:

١- التحويلات الخارجية:

يمكن تعريف التحويلات الخارجية بأنها أوامر دفع

بموجب هذه الأوامر يأذن فيها البنك المحلى لمراسله بأن يدفع مبلغا معينا إلى مستفيد ما مقيم فى الخارج مقابل خصم المبلغ المدفوع من حسابه المفتوح لدى هذا المراسل كما أن البنوك الأجنبية تقوم بإصدار أوامر دفع على مراسليها من البنوك المحلية، وهذه الأوامر تكون صادرة بالعملات الحرة والمفتوحة بإسماء البنوك الأجنبية فى سجلات البنوك المحلية على أن تدفع الأخيرة المعادل بالدينار الكويتى إلى المستفيد المقيم أو إضافة مبلغ أمر الدفع بنفس العملة المحول بها إلى حساب المستفيد إذا رغب ذلك وكان لديه حساب بالعملة الأجنبية لدى البنك المستلم أمر الدفع الخارجي.

١/١- شروط إصدار التحويلات الخارجية:

١/١/١- أن يوضح البنك مصدر التحويل طريقة التحويل التى يتم بموجبها تنفيذ التحويل الخارجى" تنفيذ هذه التحويلات أما عن طريق البريد أو تلغرافيا أو تليفونيا أو بالتلكس.

١/١/٢- يتطلب أن يذكر اسم المستفيد فى التحويل وعنوانه كاملا حتى يتمكن البنك المنفذ إجراء المطلوب على أكمل وجه.

١/١/٣- أن يحدد المبلغ المراد دفعه للمستفيد تحديدا دقيقا وكذلك نوع العملة المراد دفع قيمة التحويل بها والغرض من هذا التحويل حيث أن تحديد الغرض يفيد بعض الدول التى تعتمد على احصاءات البنوك فى اعداد ميزان المدفوعات.

١/١/٤- أن يدعم أمر التحويل الخارجي بتعليمات صريحة موجهة إلى البنك المنفذ تفيد خصم قيمة التحويل على حساب البنك مصدر الأمر لذا يتطلب من البنك مصدر الأمر ذكر رقم الحساب الذى يخصم عليه هذا التحويل.

١/١/٥- أن يشير البنك مصدر الأمر رقم مفتاح الشفرة السرية المتبادل بينه وبن البنك المنفذ.

١/١/٦- أن يذكر البنك مصدر الأمر المصاريف والعمولات التى يتعين على البنك تحصيلها أما من المستفيد أم بالقيد على حساب البنك مصدر الأمر.

١/١/٧- يشترط عند تحرير أوامر الدفع أن تكون موقعة ممن لهم حق التوقيع الخارجي عن البنك مصدر الأمر.

١/١/٨- أن يذكر البنك مصدر التحويل نوع المستندات المطلوب الحصول عليها من المستفيد مقابل تسلمه للمبلغ.

١/٢- أطراف التحويل الخارجي:

للتحويل الخارجي ثلاثة أطراف كما يلي:

١/٢/١- **الساحب:** هو البنك الذى يصدر أمر التحويل الخارجي نيابة عن أحد عملائه.

١/٢/٢- **المسحوب عليه:** هو البنك الذى يتلقى أمر التحويل الخارجي والذى يقوم بتنفيذه وفقا للتعليمات المبلغة إليه من مصدر الأمر وغالبا ما يكون هذا البنك مراسلا للساحب ووكيلا عنه.

١/٢/٣- **المستفيد:** هو الشخص أو الجهة المطلوب دفع مبلغ التحويل لها.

ومما هو جدير بالذكر أن الساحب والمسحوب عليه غالبا ما يكونا بنكين أما المستفيد فقد يكون بنكا أيضا أو شخصا طبيعيا أو معنويا أو جهة حكومية.

٣/١- أنواع التحويلات الخارجية:

تنقسم التحويلات الخارجية إلى نوعين رئيسيين حسب طريقة إصدارها إذا أصدر التحويل من بنك محلى مسحوب على بنك أجنبى أطلق عليه بالتحويل الصادر. وعندما يتسلم البنك المحلى تحويلا من مراسلة (البنك الأجنبى) أطلق عليه بالتحويل الوارد، وبصفة عامة يمكن القول أن التحويل الخارجى يعد وسيلة من وسائل الدفع المعروفة فى التجارة سواء على المستوى المحلى أو الدولى بجانب وسائل الدفع المعروفة مثل الشيكات والكمبيالات والسندات الأذنية وتتناول كلا من التحويل الصادر والوارد بشكل تفصيلى:

١/٣/١- التحويلات الصادرة: Outward Pagment

يمكن تعريف التحويلات الصادرة بأنها عبارة عن خطابات تسمى أوامر دفع بموجب هذه الخطابات يأذن فيها البنك المحلى لمراسلة فى الخارج بأن يدفع مبلغا معينا إلى مستفيد ما مقيم فى الخارج مقابل خصم المبلغ المدفوع من حسابه المفتوح لديه، وتصدر هذه التحويلات بناء على طلب أحد عملاء البنك المحلى، هذا وقد يصدر البنك - المحلى تحويلا خارجيا لاى مستفيد حتى وأن يكن له مراسل فى موطن هذا المستفيد وذلك بأن يصدر التحويل الخارجى لأحد المراسلين له مراسل فى موطن المستفيد على أن يقوم البنك المحلى بإضافة قيمة التحويل لحساب مراسلة على أن يلتزم بسداد المبلغ إلى المراسل منفذ التحويل لحساب المستفيد.

مثال ذلك:

بفرض أن أحد العملاء تقدم إلى البنك المحلى يطلب منه إجــــراء تحويل نقدى إلى مستفيد مقيم فى تايلاند وان البنك المحلــــى ليــس لديــه مراسل فى تايلاند هل لا ينفذ هذا التحويل لصالح العميل؟ تقـــول لا بــل يستمر البنك المحلى فى القيام بإجراءات التحويل وذلك عن طريــق أحــد مراسليه فى دولة أخرى ولتكن اليابان لديه مراسل فى بلد المستفيد وهكــذا يتم تنفيذ التحويل على الرغم من عدم وجود مراسل فى بلد المستفيد.

١/٣/٢- التحويلات الواردة Inward Remittances:

أن البنوك الأجنبية فى الخارج تقوم بإصدار أوامر على مراسـليها من البنوك المحلية، وهذه الأوامر تكون صادرة بالعملات الحرة المفتوحـة بأسماء البنوك الأجنبية فى سجلات البنوك المحلية على أن تدفـع البنــوك الأخيرة المعادل للمستفيد المحلى بالدينـــار الكويتـــى أو بإضافـــة العملـــة الأجنبية لحساب المستفيد إذا كان يملك حسابا بالعملة الأجنبية.

يراعى عند تنفيذ التحويلات الواردة الدقة فى التنفيذ طبقا للبيانـــات الواردة من المراسل الأجنبى كذلك مراعاة السرعة حتى لا يكــون هنـــاك تأخير فى التنفيذ يكون من شأنه تحقيق خسارة للمستفيد ناتجة عـــن تغــير أسعار صرف العملات.

٤/١- الدورة المستندية لتنفيذ التحويلات الخارجية:

أوضحنا فيما سبق أن التحويلات الخارجية تنقسم إلى تحويــــلات صادرة وواردة ويتم تنفيذها عـــن طريـــق الــبريد الجــوى أو الــبرقى أو بالتلكس، من أجل ذلك نتناول فيما يلى الــدورة المســتندية لكــل مــن التحويلات الصادرة والواردة- حسب طريقة تنفيذها وكيفية كل منهما مــن قبل العميل طالب التحويل.

التحويل Mail Transfer:

١/٤/١- الحوالات البريدية:

١/١/٤/١- الحوالات البريدية الصادرة:

قبل أن تناول الدورة المستندية الخاصة بالحوالات البريدية، نود أن نشير إلى أن الخطوات التنفيذية تختلف من بنك لآخر تبعا لنظم الضبط الداخلى الذى يطبقه البنك لديه وكذلك الدورة المستندية المتبعه فيه كما تختلف الخطوات التنفيذية فى الفروع الكبيرة عنه فى الفروع الصغيرة، كذا المكاتب السياحية المتخصصة فى (التى تقام فى المطارات والموانى والفنادق) خدمة التحويلات الأجنبية، هذا وتتبع الخطوات التالية عند تنفيذ التحويلات البريدية الصادرة وفقا لما يلى:

- **فى حالة سداد قيمة الحوالة نقدا:**

يتقدم العميل إلى إدارة الصرف الأجنبى لإجراء تحويل خارجى بطريق البريد الجوى لأحد المستفدين القيام فى الخارج مقابل توريد العملة المحلية (الدينار الكويتى) إلى خزانة البنك المعادلة للعملة الأجنبية المراد دفعها فى الخارج وكذلك المصاريف المقررة.

أ- فى هذه الحالة يقوم موظف الصرف الأجنبى بملىء طلب التحويل (النموذج الخاص بذلك وبعد من ثلاث نسخ) بالبيانات التى تعطى له من العميل والتى من أهمها:

- اسم طالب التحويل وعنوانه، لإمكانية الرجوع إليه فى حالة عدم تمكن المراسل من دفع المبلغ المحول للمستفيد لإعادة المبلغ المدفوع بالدينار الكويتى بعد خصم المصاريف.
- اسم المستفيد فى التحويل وعنوانه كاملا.
- المبلغ المراد تحويله بالعملة الأجنبية.

-المستندات المطلوبة من المستفيد مقابل استلام التحويل أن كانت مطلوبة.

- يطلب من العميل التوقيع على الطلب لكى يكون مسئولا عن البيانات المقدمة للبنك.

كما أن الموظف يضيف بيانات أخرى هى:

-ذكر المعادل (بالدينار الكويتى) للعملة الأجنبية المراد تحويلها طبقا لأسعار الصرف المعلنة يوم إجراء التحويل وكذلك المصاريف والعمولة التى يحصلها البنك مقابل إجراء هذا التحويل.

- وضع علامة أمام طريقة التحويل أى وضع علامة أمام التحويل البريدى وكذلك طريقة سداد قيمة التحويل ففى هذه الحالة بوضع علامة أمام كلمة نقداً.

- اسم المراسل (البنك الأجنبى) المسحوب عليه التحويل، وكذا رقم ونوع السحاب المراد الخصم عليه لدى المراسل.

- ذكر مكان الدفع، ونوع العملة المراد تحويلها.

بعد استيفاء البيانات المطلوبة فى طلب التحويل يرسل الطلب بكامل نسخة إلى كل من/

- يسلم الطلب إلى المراجع لمراجعة البيانات الواردة به من حيث استيفائها جميعا والتأكد من صحة إجراء العمليات الحسابية الخاصة بتوقيع العملة وكذلك التأكد من صحة رقم البنك الأجنبى المسحوب عليه التحويل ورقم الحساب المراد الخصم عليه هذا التحويل.

جـ - بعد إجراء المراجعة يرسل الطلب إلى أمين الصندوق الذى يتولى الآتى:

-تسلم المبلغ من العميل المقدر بالدينار الكويتى.

- يتسلم العميل النسخة الثالثة من طلب التحويل.

- توقيع أمين الصندوق ووضع ختم الوارد النقدى بما يفيد تسلم المبلغ من العميل.
- أدراج المبلغ المتسلم بملحق الوارد النقدى(١).

د. ترسل النسخة الأولى إلى إدارة الصرف الأجنبى التى تقوم بالإجراء التالى:-

- اعداد الخطاب الموجه إلى المراسل طبقا للبيانات الواردة فى طلب التحويل على أن يراعى الآتى:
- أن يكون اسم المستفيد من التحويل واضحا وكذا عنوانه حتى يتمكن المراسل من التنفيذ.
- ذكر المبلغ المبلغ المراد دفعه للمستفيد بالأرقام والحروف ونوع العملة المراد الدفع بموجبها، ورقم الحساب المراد الخصم عليه والمفتوح لدى المراسل باسم البنك المحلى.

تحديد نوع المستندات المطلوبة من المستفيد مقابل تسلم المبلغ وكذلك العمولات والمصاريف المطلوب تحصيلها منه أو تسجيلها على حساب البنك المحلى بالخصم عليه.

- يرسل الخطاب مرفقا به طلب التحويل للمراجعة وبعد إجراء المراجعة يتم التوقيع على الخطاب ممن لهم حق التوقيع الخارجى عن البنك والمبلغ للمراسل. ثم يوضع مفتاح الشفرة السرى المتبادل بين البنك المحلى والبنك الأجنبى (المراسل).
- تحتفظ إدارة الصرف الأجنبى بطلب التحويل وكذلك بصورة من الخطاب الموجه للمراسل لإمكانية الرجوع إليهم عند تعذر المراسل

---

(١) ملحق الوارد النقدى: عبارة عن بيان احصائى لبيان المبالغ التى يتسلمها أمين الصندوق من العملاء بموجب هذا البيان يتمكن أمين الصندوق من أجراء الضبط الداخلى للوارد النقدى مع الإدارات المعنية.

من التنفيذ أما أصل الخطاب يرسل إلى إدارة البريد الصادر بالبنك للقيام بإجراء تصديره إلى الخارج بالبريد الجوى.

هـ- ترسل النسخة الثانية من طلبا لتحويل من قبل أمين الصندوق إلى إدارة الحسابات العامة لادراج القيود المحاسبية فى سجلات البنك طبقا للقيد التالى:

من حـ/ الخزينة

إلى المذكورين

حـ/ المراسل

حـ/ العمولة

حـ/ المصاريف

* فى حالة سداد قيمة الحوالة البريدية بموجب شيك يتقدم العميل إلى إدارة الصرف الإجنبى طالبا تحويل خارجى مقابل سداد قيمة التحويل وكذلك المصاريف بموجب شك مسحوب على أحد البنوك المحلية، ففى هذه الحالة يقوم موظف الإدارة المذكورة بملىء طلب التحويل (النموذج الخاص بذلك البيانات التى تعطى له من العميل كما يوضح أن قيمة التحويل سددت بموجب شيك مع ذكر رقم الشيك واسم البنك المسحوب عليه بذات الطلب بعد استيفاء البيانات يرسل طلب التحويل للمراجعة مراجعه مستندية وحسابيا، وبعد المراجعة يعاد الطلب مرة أخرى إلى الموظف لكى يسلمهم النسخة الثانية من الطلب أشعار قيدالحساب " النموذج الخاص بذلك وأشعار قيد للحساب " النموذج الخاص بذلك".

يرسل أشعار قيد على الحساب مرفقا به الشيك إلى إدارة الحسابات الجارية قسم المنقاصه الذى يتولى الأتى:

- إجراء القيد المحاسبى على حساب البنوك الداخليه بالسجلات .
- ارسال الشيك رفق حوافظ إلى غرفة المقاصه بالبنك المركزى لتحصيل قيمة الشيك اما اشعار القيد للحساب فيرسل إلى إدارة الحسابات العامة مرفقا مع النسخه الثانيه من طلب التحويل لاجراء القيد المحاسبى لحساب المراسل منفذ التحويل فى الخارج - وكذا المصاريف والعمولة التى حصلها البنك والتى تعد من موارد البنك .
- فى حاله سداد قيمة الحوالة البريدية بالخصم على حساب جارى العميل.

فى هذه الحاله يتم إجراء التحويل الخارجى للعميل المفتوح لصالحه حساب جارى للبنك على أن يقوم البنك بخصم قيمة الحوالة البريدية وكذلك المصاريف من رصيد حسابه الجارى، هذا وقد يحضر العميل بنفسه إلى البنك لاجراء هذا التحويل أو أن يرسل مكتوبا إلى البنك للقيام بهذا التحويل دون الحضور للبنك، ففى كل حالة من الحالات السابقة يتبع البنك الخطوات التالية:

- حالة حضور العميل للبنك:

عندما يحضر العميل صاحب الحساب الجارى إلى البنك لاجراء تحويل خارجى يقوم موظف الصرف الأجنبى باستيفاء بيانات طلب التحويل النموذج رقم ١ على أن يوضح فى هذا الطلب أن قيمة الحوالة البريدية وكذا المصاريف قيدت على الحساب. مع ذكر رقم الحساب الجارى الذى يتم الخصم عليه.

يرسل الطلب إلى المراجعة لمراجعة البيانات الواردة به وكذا العمليات الحسابية ثم يرسل بعد ذلك إلى إجارة الحسابات الجارية التى تتولى التى:

مراجعة توقيع العميل الوارد بالطلب على توقيعه الموجود ببطاقة التوقيعات الذى حصل عليه العميل عند فتح الحساب الجارى وعند صحة التوقيع يوقع الموظف بما فيه المراجعة.

- يسلم الطلب إلى موظف مراكز العملاء للتأكد من أن رصيد العميل الموجود بالسجل يعطى مبلغ الحوالة البريدية وكذلك المصاريف وفى حالة الايجاب تسجل قيمة الحوالة والمصاريف على حساب العميل بالجانب المدين ثم يوقع الموظف، مع وضع ختم الحسابات الجارية على الطالب بما يفيد أن القيود المحاسبية قد تمت فى صفحة العميل بسجل مراكز العملاء.

يعاد الطلب لإدارة الصرف الأجنبى لتقوم بالاتى:

أ- إعطاء العميل النسخة الثالثة من الطلب أو إرسالها له عن طريق البريد للافادة بأن البنك قد قام بإجراء التحويل.

ب- يسلم أصل طلب التحويل إلى الموظف المسئول عن إعداد الخطاب الذى يرسل إلى المراسل من واقع البيانات الواردة بطلب التحويل ثم توقيعه من المسئولين ممن لهم حق التوقيع الخارجى ثم يرسل أصل الخطاب إلى البريد الصادر لتصديره إلى المراسل ليتولى تنفيذ الدفع للمستفيد على أن يحفظ بصورة من هذا الخطاب رفق أصل التحويل لدى إدارة الصرف الأجنبى لمتابعة تنفيذ هذا التحويل مع المراسل.

جـ- إرسال النسخة الثانية إلى إدارة المجانية لإجراء القيود المحاسبى الخاص - بالجانب الدائن من هذا القيد حيث أن الجانب المدين سبق تسجيله فى سجل العملاء من حـ/ العملاء إلى مذكورين

حـ/ الراسل

حـ/ المصاريف

حـ/ العمولة

١/٤/١/٢ – الحوالات البريدية الواردة:

عندما تتسلم إدارة الصرف الأجنبى هذه الحوالات تتبع الخطوات التالية:

إذا كان المستفيد من التحويل ليس لديه حساب جارى بالبنك:

قد يتسلم البنك المحلى حوالات بريدية صادرة من مراسلة فى الخارج المستفيدين مقيمين هؤلاء المستفيدين ليس لهم حساب جارى بالبنك المحلى لذا يتبع البنوك الخطوات العملية التالية مثل هذه الحالة:

١- عندما يتسلم إدارة الصرف الأجنبى الحوالة البريدية تقوم العملة الأجنبية إلى دينار كويتى طبقا لاسعار الصرف الفعلية يوم استلام الحوالة – إعداد أشعار قيد على الحساب (النموذج رقم ٢) واشعار قيد للحساب (النموذج رقم ٣)

كما يعد خطابا موجها إلى المستفيد للحضور إلى البنك لاستلام المبلغ المعادل لتحويل الوارد

٢- ترسل صورة من أشعار القيد للحساب إلى إدارة – الحسابات العامة للقيد فى سجلات البنك بموجب هذه المستندات يسجل على حساب المراسل بموجب اشعار القيد على الحساب ويقيد لحساب أمانات العمل بموجب اشعار قيد للحساب وتحتفظ هذه الصورة لدى هذه الإدارة.

٣- أما الخطاب الموجه إلى المستفيد يرسل أصلا وصورة منه إلى السكرتارية العامة التى تتولى تصدير الخطابات للعملاء فترسل الأصل وتحتفظ ايضا بصورة من هذا الخطاب مرفقا بها الحوالة البريدية للرجوع اليها عند حضور المستفيد للبنك.

أ- تقوم إدارة الصرف الأجنبى باستخراج المستندات المحتفظة لديها عند حضور المستفيد.

ب- بعد استخراج المستندات الخاصة بالحوالة تعد الصرف الأجنبي اذن صرف نقدى (يعد من أصل + صورتين) الذى يرسل إلى أمين الصندوق لصرف المبلغ للمستفيد لذا يتبع أمين الصندوق الخطوات التالية عند الصرف:

- يستدعى المستفيد لتسلمه المبلغ المعادل للعملة الأجنبية الواردة لصالحه بعد التوقيع على اذن الصرف النقدى بما يفيد الاستلام.
- يوقع أمين الصندوق على اذن الصرف النقدي وكذلك وضع ختم المنصرف النقدى حتى لا يستخدم هذا المستند كمستند صرف مرة أخرى.
- إدراج المبلغ المنصرف فى ملحق المنصرف الذى يرفق بصورة من أذون الصرف ويرسل هذا الملحق مرفقا به المستندات إلى موظف الصندوق بالحسابات العامة لإدراج المبلغ لحساب الصندوق بالاستاذ العام.
- يرسل أصل أذن الصرف بمعرفة أمين الصندوق إلى الحسابات العامة للقيد على حساب الأمانات بالجانب المدين والتى سبق أن يقيد إلى الجانب الدائن بموجب اشعار قيد للحساب.
- أما الصورة الثالثة للأذن فترسل إلى إدارة الصرف الأجنبي للإفادة بأن المبلغ دفع للمستفيد كما يحتفظ بهذا الاذن مع المستندات الخاصة بالحوالة البريدية لديها للرجوع اليها عند الحاجة.

-المستفيد من التحويل له حساب جارى بالبنك:

عندما ترد الحوالة البريدية إلى إدارة الصرف الأجنبي وتخص مستفيدا له حساب جارى بالبنك، وأن البيانات الواردة بهذه الحوالة تشير إلى إضافة قيمة الحوالة إلى حساب المستفيد أو أن البنك المحول إليه لديه

تعليمات صادرة من المستفيد تفيد إضافة أى مبالغ ترد لصالحه من الخارج إلى حسابه الجارى.

ففى هذه الحالة تقوم إدارة الصرف الأجنبى بالخطوات التالية:

-تقويم مبلغ الحوالة بالدينار الكويتى وتحديد المصاريف والعمولة التى حصل عليها البنك من المستفيد.

- إعداد أشعار قيد على الحساب (النموذج رقم ٢) وأشعار قيد للحساب (النموذج رقم ٣) وبيانات هذين الشعارين نستقصى من البيانات الواردة بالحوالة.

- ترسل إدارة الصرف الأجنبى الشعارين إلى الإدارات المعنية على أن يحتفظ لديها بالصورة الثانية لكل منهما للمتابعة.

- يوجه اشعار قيد على الحساب إلى إدرة الحسابات العامة لقيد قيمة الحوالة على حساب المراسل فى سجل المراسلين كما يسجل العمولة والمصاريف التى تعد موردا من موارد البنك على أن تحتفظ إدارة الحسابات بنسخة من هذا الأشعار أما الأصل يرسل إلى المراسل للإفادة بتنفيذ التحويل.

- إرسال اشعار قيد للحساب إلى إدارة الحسابات الجارية لقيد مبلغ الحوالة بالجانب الدائن فى سجل مراكز العملاء بالجانب الدائن كما تقيد العمولة والمصاريف فى الجانب المدين من حساب العميل وتحتفظ هذه الإدارة بنسخة من هذا الأسعار ويرسل إلى العميل الأصل للإفادة بأن البنك أضاف لحسابه حوالة بريدية واردة إليه من الخارج لكى يقوم بتسجيل قيمة هذه الحوالة بسجلاته.

مما هو جدير بالذكر قد ترد حوالة بريدية لاحد المستفيدين ولكن البيانات الواردة بهذه الحوالة تشير إلى إضافة مبلغ هذه الحوالة إلى حساب جارى مستفيد مفتوح لدى بنك آخر خلال البنك الذى تسلم الحوالة

ففى هذه الحالة لابد من أن يوجه أشعار القيد للحساب إلى إدارة الحسابات الجارية يرسل إلى الحسابات العامة لقيد مبلغ الحوالة لحساب البنك المحلى المفتوح لديه حساب المستفيد على أن يرسل أشعار قيد للحساب إلى هذا البنك لتنفيذ الحوالة وقيد قيمتها لحساب المستفيد وعندما ينفذ هذا البنك يرسل أشعار خصم للبنك المتسلم للحوالة هذا الأشعار يوجه إلى إدارة الصرف للاحتفاظ به وفق الحوالة لامكانية المتابعة مع المراسل فى هذا الخصوص.

١/٤/٢- الحوالات التلغرافية:

يمكن القول أن التحويلات التلغرافية مثل التحويلات البريدية، إلا أن الحوالات التلغرافية تختلف عنها من حيث الوسيلة التى يتم بها التحويل لتطوير هذه الخدمة لدى البنوك أصبحت البنوك تقتنى أجهزة تلكس لتتولى بنفسها إرسال البرقيات مباشرة إلى المراسلين فى نفس الوقت المطلوب أرسال البرقية فيه كما أن البنك المحلى يتسلم حوالات تلغرافية عن طريق جهاز التلكس واردة من مراسلية فى الخارج لصالح مستفيدين مقيمين كما أن البنوك التجارية تقوم بإصدار حوالة تلغرافية مسحوبة على البنك الأجنبية بناء على طلب عملائها المقيمين على أن تدفع قيمة هذه الحوالات إلى مستفيدين مقيمين فى الخارج وهذا ما يطلق عليه باسم الحوالات التلغرافية الصادرة.

ولاصدار هذه الحوالات يتطلب توافر الشروط التالية:

- مراعاة الدقة فى تحرير الرسالة التلغرافية على أن تكون البيانات الواردة بها والمراسلة إلى المراسل واضحة حتى يتمكن من تنفيذها فى أسرع ممكن دون – الوقوع فى خطأ.
- ذكر رقم مفتاح الشفره السرى المتبادل بين البنك المحلى والمراسل والمتفق عليه بينهما عند وضع أسس الاتفاقية بينهما.
- تحديد المبلغ المراد دفعه للمستفيد بالحوالة بالارقام والحروف ونوع العمله المراد دفع الحوالة بها (استرليني أو دولار أمريكى.. الخ).

أن يقر البنك المحلى بخصم مبلغ الحوالة من حسابه المفتوح لدى مراسلة كما يذكر فى الحوالة رقم الحساب المراد الخصم عليه والمفتوح لدى المراسل.

- أن يتضمن الحوالة التلغرافية التعليمات الخاصة بالمصاريف والعمولة وكذلك المستندات التى يحصل عليها البنك الأجنبى من المستفيد مقابل استلام مبلغ الحوالة.

أما بالنسبة للنواحى العملية الخاصة بتنفيذ الحوالات الصادرة هى نفس الخطوات المتبعة عند إصدار الحوالات البريدية الصادرة لذا يعد نفس طلب التحويل النموذج رقم ١ عند إجراء الحوالة التلغرافية يتعين أن يوضح بالنموذج السابق الإشارة أن التحويل يتم بموجب حوالة تلغرافية كما يستخدم هذا النموذج عند سداد قيمة الحوالة التلغرافية نقدا أو سداد قيمتها بموجب شيك أو بالخصم من حساب جارى العميل عند حضوره إلى البنك بنفسه. كما يعد أشعار قيد للحساب (النموذج الخاص بذلك) وإشعار قيد على الحساب (النموذج رقم ٢) فى حالة خصم قيمة الحوالة من حساب جارى العميل عندما لا يحضر إلى البنك بنفسه بل يرسل خطابا مكتوبا لإجراء حوالة تلغرافية إلى الخارج.

على الرغم من التوافق التام بين الخطوات التنفيذية المتبعة فى كل من الحوالات البريدية الصادرة والحوالات التلغرافية الصادرة إلا أن هناك اختلافا بينهما من حيث الجهة المسئولة عن إعداد الرسالة إلى المراسل ففى الجوالة البريدية يتولى إعداد الرسالة إدارة الصرف الاجنبى بينما يقوم قسم التلغراف بالبنك بإعداد الحوالة التلغرافية إلى المراسل حيث يرسل الى هذه القسم الصورة الثانية من طلب التحويل الذى يعد بمعرفة إدارة الصرف الاجنبى ومن واقع البيانات الواردة بطلب التحويل الذى يعد بمعرفة إدارة الصرف الأجنبى ومن واقع البيانات الواردة بطلب

التحويل تنفذ الرسالة التلغرافية والتى ترسل صورة منها الى إدارة الصرف الاجنبى لاجراء المتابعة مع المراسل.

وبما أن قسم التلغراف بالبنك يقوم بإرسال أوامر دفع تلغرافية مسحوبة على المراسلين فى الخارج فإنه أيضاً يتلقى أوامر دفع تلغرافية واردة من المراسلين لدفع مبالغ نيابة عنها الى مستفيدين محليين لذا تتبع الخطوات التالية عند ورود الحوالة التلغرافية من المراسل عندما يتلقى قسم التلغراف بالبنك الحوالة التلغرافية ترسل صورة منها مباشرة فى نفس اليوم الى إدارة الصرف الأجنبى التى تتولى الإجراءات التالية :

- تقويم مبلغ الحوالة الوارد بها بالدينار الكويتى طبقا لاسعار الصرف المعلنة يوم استلام الحوالة وتحديد المصاريف والعمولة الواجب تحصيلها من المستفيد مقابل استلامه المبلغ المحول.
- إذا كان المستفيد فى الحوالة ليس من عملاء البنك فان هذه الإدارة تعد خطابا للعميل على عنوانه الوارد بالحوالة لحضوره الى البنك لاستلام المبلغ، كما يعد فى نفس الوقت اشعارات القيد للحساب وعلى الحساب لقيد المبلغ على حساب المراسل مرسل لحوالة ولقيده لحساب أمانات العملاء لحين حضور العميل، وعندما يصل العميل تعد هذه الإدارة أذن صرف نقدى لاستلام المبالغ عن طريق خزينة البنك، وأشعار القيد على الحساب لخصم المبلغ من حساب أمانات العملاء السابق تسجيله عند ورود الحوالة التلغرافية.
- ولكن إذا حدد فى الحوالة التلغرافية أن المبلغ يضاف لحساب المستفيد الجارى المفتوح لدى البنك المنفذ أو أن تعليمات المستفيد تفيد اضافة أى مبلغ يرد اليه من الخارج إلى حسابه الجارى بناء على ذلك فإن إدارة الصرف الأجنبى تعد اشعارات الإضافة والخصم لإضافة المبالغ لحساب العميل المستفيد بإدارة الحسابات الجارية وخصم قيمة الحوالة على حساب المراسل بإدارة الحسابات العامه.

أمثلة تطبيقية

لابراز النواحى التطبيقية المطبقة فى البنوك التجارية الشاملة للتحويلات الخارجية نورد فيما يلى الأمثلة التالية:

المثال رقم (١):

طلب عميل ما من أحد البنوك التجارية المحلية إجراء حوالة بريدية بمبلغ ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى مسحوبة على مراسلة فى المملكة المتحدة - ما هو المبلغ الذى يدفعه العميل ثمنا لهذه الحوالة إذا علمت أن سعر صرف الجنيه الاسترلينى يساوى ٦٤٥ فلسا كويتيا وأن البنك يتقاضى عمولة تحويل قدرها ١٠% - ومصاريف بريد قدرها ٢٥٠ فلسا كويتيا؟

الحل

١ جنيه استرلينى = ٦٤٥ فلسا كويتيا.

∴ ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى = ٢٠× $\frac{٦٤٥}{١٠٠٠}$ = ١٢٩٠٠٠,٠٠ دينار

العمولة بمقدار ١٠% = ١٢٩٠٠٠ × $\frac{١}{١٠٠٠}$ = ١١٢,٩٠٠ دينار.

مصاريف البريد = ٠,٢٥٠ دينار

الثمن الكلى للحوالة = ١٢٩١٣,١٥٠ دينار

المثال رقم (٢):

تقدم أحد عملاء البنك المحلى طالبا إجراء حوالة تلغرافية على مراسليه فى الولايات المتحدة الامريكية بمبلغ ٣٠٠٠٠ دولار أمريكى، المطلوب إعداد نموذج طلب التحويل متضمنا المبلغ الذى يخصمه البنك من حساب جارى العميل ثمنا لهذه الحوالة ومعلومات إضافية تجدها ضرورية، علما بأن سعر صرف الدولار الأمريكى هو ٢٦٦٧,٠٧ فلسا

كويتيا وأن البنك يتقاضى عموله قدرهـــا ١/٣١١% ومصـــاريف إرســـال ومصاريف إرسال البرقية ٩٠٠ فلس.

تمهيد الحل:

∵ الدولار الامريكى = ٢٦٧,٧ فلسا كويتيا.

∴ ٣٠ الف دولار أمريكـــى = ٣٠٠٠٠ × ١٠٠٠٠/٢٦٧٧ = ٨٠٣١,٠٠ دينار كويتيا

العمولة ١/٣% = ٨٠٣١ × ١/٣٠٠ = ٢٦,٧٠٠ دينارا كويتيا

مصاريف ارسال البرقية = ٨٠٥٨,٦٧٠/٠,٩٠٠

المبلغ المطلوب خصمه من حساب العميل.

اسم البنك

فرع......

فى أول أغسطس ١٩٩٢

طلب تحويل رقم ٥٥٥

بريدى / برقى/ تلكس

نرجو تحويل المبالغ التالية:

اسم مقدم الطلب: حمد بوحمد

عنوانه: الرميثية ق١ ش٢م١

القيمة		السعر	العملة الأجنبية	نوع العملة	مكان الدفع	البنك المسحوب عليه	حوالة مصرفية لامر
فلس	دينار						
-	٨٠٣١	٢٦٧,٧	٣٠٠٠٠			بنك ارفنج الرئيس بواشنطن خصما من رقم ١١٢٣٤٥٥٥	أبو الجاسم بوحمد المقيم فى سكن جامعة كليفورنيا بالولايات المتحدة الامريكية ت: ٥٥٥٤٣٢١

فلس	دينار		
		تعويض فرق القطع.........	قيدنا على حسابكم رقم ٧٧٢/٤
٧٧٠	٢٦	عمولة بواقع ١/٣%	تسلمنا شيكا رقم ....
٩٠٠	-	تكاليف البرقية	مسحوب على ....
-	-	أجور البريد	القيمة دفعت نقدا ....
-	-	تكاليف التلكس	توقيع العميل توقيع أمين الصندوق وختم الخزينة
٦٧٠	٨٠٥٨	فقط ثمانية الاف وثمانية وخمسون دينارا ١٠٠٠/٦٧٠	توقيع مسؤول البنك وختم البنك

٣- الشيكات المصرفية: Bank Check

يمكن تعريف الشيك: بأنه أداه يستطيع بها الساحب التصرف في المبالغ المودعه لدى البنك، وهو محرر مكتوب وفق شكل حدده القانون يشتمل على أمر غير معلق على شرط بدفع مبلغ من النقود بمجرد الاطلاع لشخص معين أو لحامله خصما من حسابه بالبنك.

من هذا التعريف يمكن القول أن الشيك اداه وفاء وليس اداه ائتمان لانه دائما مستحق الدفع بمجرد الاطلاع فلا يجوز أن يحرر الشيك لاجل، كما أن المسحوب عليه فى الشيك دائما هو البنك الذى يحتفظ لديه الساحب برصيد حسابه.

أما الشيك المصرفية فيمكن تعريفها بأنها:

اداه يتم سحبها من مصرف على مصرف آخر على أن يدفع المصرف الاخير مبلغا من النقود الى شخص معين بالخصم على حساب البنك الساحب.

٢/١- شروط اصدار الشيكات المصرفية:

من الشروط الهامة لاصدار الشيكات المصرفية ما يلى:

٢/١/١- يجب استيفاء بيانات الشيك من حيث ذكر اسم المستفيد كاملا والمبلغ بالارقام والحروف ونوع العملة المدفوع بها المبلغ، واسم البنك المسحوب عليه ورقم الحساب المراد الخصم عليه، وبيان تاريخ تحرير الشيك.

٢/١/٢ - التوقيع على الصورة الأولى منه من اثنين ممن لهم حق التوقيع الخارجى عن البنك، وتسمى هذه الصورة بالاخطار Advice وقد جرت بعض البنوك على عدم دفع الشيكات المصرفية الا بعد ورود الاخطار الخاص بالشيك الذى يرسله البنك الساحب الى المراسل (البنك الأجنبى)

٣/١/٢- تقوم مبالغ الشيكات المصرفية بسعر الصرف المعلن اليوم اصدار الشيك.

٢/٢- الدورة المستندية لاصدار الشيكات المصرفية:

يستطيع الشخص المقيم فى الكويت أن يحول أى مبلغ الى الخارج بشراء شيك مصرفى من أحد البنوك بالكويت يسحبه على مراسله بالمبلغ المراد تحويله بالعملة الوطنية لبلد المراسل، على أن يدفع الشخص المقيم ثمنا لهذا الشيك ما يساوية بالدينار الكويتى.

وللوقوف على الخطوات المتبعة لدى البنوك التجارية فى اصدار شيكات مصرفية نورد فيما يلى الدورة المستندية التالية:

أ- يتقدم العميل الى إدارة الصرف الأجنبى طالبا شراء شيك مصرفى، على أن يستوفى النموذج الخاص بذلك.

ب - بعد استيفاء البيانات بالطلب يرسل لمراجعة البيانات الواردة به والعمليات الحسابية التى أجريت.

جـ- ثم يرسل بعد ذلك الى الجهات التالية حسب طريقة السداد.

- إذا كان السداد نقدا، يرسل الى أمين الصندوق، والذى يستدعى العميل لتوريد المبلغ المبين بالدينار الكويتى، كما يوقع أمين الصندوق على الطلب بما يفيد استلامه لمبلغ الدينار الكويتى ثم وضع ختم الوارد النقدى على الطلب على ان يحتفظ لديه بالنسخة الثانية والباقى يرسل إلى إدارة الصرف الأجنبى.
- إذا كان بالخصم من حساب جارى العميل، يرسل الى إدارة الحسابات الجارية لإجراء القيود المحاسبية بصفة العميل بعمل مراكز العملاء بالجانب المدين، ثم يوقع موظف الحسابات الجارية على الطالب بما يفيد إجراء القيود المحاسبيه على أن يحتفظ بالنسخة الثانية كمستند قيد للقيود المحاسبية.

د - يعاد الطلب بعد ذلك الى إدارة الصرف الأجنبى لاعداد الشيك طبقا للبيانات الواردة بالطلب وذلك بعد التأكد من إجراء الخطوات السابقة ثم يرسل الشيك مرفقا بالطلب الى المراجع لمراجعة بيانات الشيك على الطلب ثم يوقع عليه ممن لهم حق التوقيع الخارجي عن البنك على أن يحتفظ لديه بالنسخة الأولى.

هـ- يسلم الشيك مرفقا بالطلب الى موظف الصرف الأجنبى لاستدعاء العميل لتسليمه الشيك بعد التوقيع على الطلب بما يفيد الاستلام على أن يعطى للعميل النسخة الثالثة هذا فى حالة ارسال الشيك الى المستفيد بوساطة العميل، أما فى حالة ارسال الشيك للمستفيد بوساطة البنك يرسل الشيك مرفقا بالنسخة الثالثة إلى إدارة السكرتارية العامة بالبنك لتصديره عن طريقها الى المستفيد بعد الاحتفاظ بالنسخة الثالثة لديها لامكانية الوصول اليها عند الحاجة.

و - بعد تسليم العميل الشيك أو ارساله الى المستفيد عن طريق البنك تحتفظ إدارة الصرف الإجنبى بأصل الطلب للرجوع اليه عن الضرورة أما النسخة الأولى ترسل الى إدارة الحسابات العامة للقيد فى سجلات البنك لحساب المراسل المسحوب عليه الشيك وعلى حساب الصندوق إذا كان الثمن دفع نقدا، وإذا كان خصم من حساب العميل فإنه قد سجل فى الجانب المدين لحساب العميل بسجل مراكز العملاء.

مما هو جدير بالذكر أن البنك المحلى يصدر شيكات على مراسليه بالخارج، فاننا نجد البنوك الأجنبية تصدر شيكات على مراسليها من البنوك المحلية فعند تقديم الشيك المصرفى للصرف تتبع الخطوات التالية:

- مراجعة الشيك من الناحية الشكلية الفنية وهى:

أ - أن يكون الشيك مسحوبا على فروع البنك المحدد.

ب - أن يكون المبلغ بالحروف مطابقا للمبلغ بالارقام.

جـ - أن يكون موقعا عليه ممن لهم حق التوقيع الخارجى عن البنك الساحب.

د- ليس به قشط أو قطع.

هـ- قد استحق صرفه بمعنى الا يقدم شيك للصرف قبل تاريخ تحريره.

و- أن يكون اسم المستفيد الأول مطابقا للتظهير الأول لو كان مظهراً.

ز- الا يكون موقوفا بناء على البنك الساحب.

- بعد فحص الشيك - وهذه العملية لا تأخذ مع الموظف المدرب وقتا طويلا يطلب من العميل التوقيع على ظهر الشيك، ويلاحظ مطابقة التوقيع لأسم المستفيد فى الشيك لو كان المستفيد هو المستفيد الأول، أو مطابقة لأسم المظهر اليه لو كان التظهير اسميا، وأن يكون مطابقة لاسمه فى جواز سفره أو اثبات الجنسية كما أن توقيع العميل المستفيد على ظهر الشيك يفيد نقل ملكية الشيك الى البنك.

- ينتقل الشيك الى موظف نماذج التوقيعات للتأكد من صحة التوقعات للتأكد من صحة التوقيعات الواردة به وذلك بالرجوع الى قائمة التوقيعات المتبادلة مع المراسل ثم الى موظف الحسابات العامة لقيد قيمة الشيك فى سجل المراسل مصدر الشيك بالجانب المدين.

٤ - يلى ذلك انتقال الشيك إلى أمين الصندوق الذى يستدعى العميل لتسلمه مبلغ الشيك بعد أن يوقع العميل على ظهر الشيك بما يفيد استلام المبلغ ثم يوقع أمين الصندوق على الشيك ووضع ختم المصرف النقدى ثم يدون مبلغ الشيك بملحق المنصرف النقدى التى ترفق بها الشيكات المنصرفة وترسل الى حسابات الخزينة لقيدها

بدفتر الصندوق بالجانب الدائن هذا فى حالة سـحب مبلـغ الشـيك مباشرة من البنك.

٥ - لو كان فى حالة ما إذا اضيفت قيمة الشـيك الـى حسـاب جـارى المستفيد فإن الشيك لا يرسل الى أمين الصنـدوق للصـرف ولكـن يرسل الى إدارة الحسابات الجارية للقيد فى سجل مراكـز العمـلاء بصفحة العميل بالجانب الدائن.

مثال تطبيقى

ما هى القيمة الاسمية بشيك مصرفى سحبه البنك المحلى على مراسليه بألمانيا الغربية إذا علمت أن المارك الالمانى يساوى ١٥٠,٢٥ فلسا كويتيا وعمولة البنك ١% وتكاليف اصدار الشيك ٥٠٠ فلس كويتى وأن العميل قدم شيكا للبنك بمبلغ ٨٥٠ دينارا كويتيا.

الحل

الثمن والعمولة= ٨٥٠,٠٠ - ٠,٥ = ٨٤٩,٥٠٠ دينارا كويتيا

∵ سعر المارك الالمانى مضافا اليه العمولة = ١٥٠٢٥ / ١٠٠ × ١ / ١٠٠ = ١٥٠٢٥

∴ المارك الالمانى الواحد = ١٥٠,٢٥ + ١,٥٠٢٥ = ١٥١,٧٥٢٥ فلسا.ك

القيمة الاسمية للشيك المصرفى = ٨٤٩٥ / ١٠ × ١٥١٧٥٢٥ = ٥٥٩٩٧,٩ ماركا المانيا

٣ - الشيكات السياحية:

قد يتنقل المسافر بين عدة بلدان اجنبية، وقد يحتاج الى المال فى غير أوقات عمل البنوك أو أثناء تواجده فى أماكن لا تكون للبنوك فروع بها، ولذلك فإن الشيك السياحى يتيح للمسافر الحصول على ما يلزمه من المال لمواجهة احتياجاته فهو مقبول الدفع فى الخارج فى المطارات والمؤانى والطائرات والبواخر والفنادق والمتاجر الكبرى.

والشيك السياحى شبيه بالشيك العادى الا أنه يحتوى على نموذج لتوقيع المستفيد عند الشراء وليس توقيع الساحب كما هو فى الشيك العادى.

٣/١ مزايا الشيكات السياحية Travelers Cheques

٣/١/١- بالنسبة للعملاء:

يتمتع العملاء بالمزايا التالية عند شرائهم للشيكات السياحية:

- الشيكات السياحية وسيلة سهلة ومأمونة لحمل الأموال النقدية.
- الشيكات السياحية مقبولة الدفع فى كل أنحاء العالم.
- الشيكات السياحية ضئيلة التكاليف أى حوالى ١٠ فلس لكل د.ك أو ١%
- الشيكات السياحية لا تستهلك، فما يتبقى لديك من شيكات يمكن استرداد ثمنها.
- الشيكات السياحية يمكن استبدالها فى حالة الضياع أو السرقة أو التزوير أو التلف.
- الشيكات السياحية آمنة وسهلة الصرف، فما عليك الا التوقيع عند صرفها.
- الشيكات السياحية متوفرة فى فئات شتى فعلى سبيل المثال الشيكات السياحية بالدولار الامريكى يمكن الحصول عليها فى فئات ١٠ دولار أمريكى، ٥٠ دولار ١٠٠ دولار.

٣/١/٢ - مزايا الشيكات السياحية للبنك:

- الشيكات السياحية تفى بحاجيات العملاء.
- الشيكات السياحية توفر للبنك عمولة تصل الى ١% مقابل بيعها.
- الشيكات السياحية توفر للبنك فرصة استغلال المبالغ المخصصة لها والتى تسمى رأس المال المتداول) والحصول على فائدة عليها الى أن يتم الدفع للبنوك التى تصدرها.

٢/٣- شروط اصدار الشيكات السياحية.

١/٢/٣- أن يدفع العميل المشترى قيمة الشيكات بالكامل عند اصدارها.

٢/٢/٣- أن يوقع العميل عليها بالجزء المخصص لنموذج توقيعه عند شرائها.

٣/٢/٣- لا يجوز التوقيع عليها عند الرغبة فى صرفها الا فى حضور من سيدفع قيمة الشيك حتى يتحقق من أن يقدمها هو صاحبها الموجود نموذج توقيعه عليها.

٤/٢/٣- فى حالة فقدان الشيكات السياحية يجب تبليغ مصدرها تلغرافيا لكى يسترد قيمتها.

٥/٢/٣- هذه الشيكات تكون مقبولة الدفع فى جميع أنحاء العالم ما لم تكن مختومة من البنك البائع لصلاحيتها للصرف فى بلاد معينة.

٦/٢/٣- يطبق عند اصدارها سعر بيع العملة السائدة للتحويلات يوم الشراء.

٣/٣- الدورة المستندية لاصدار الشيكات السياحية:

تتبع البنوك التجارية الدورية المستندية التالية عند اصدار شيكات سياحية:

١/٣/٣- يملاء موظف إدارة الصرف الأجنبى طلب بيع شيكات سياحيا (النموذج الخاص بذلك بالبيانات التى تغطى له من العميل وبيانات أخرى يضيقها وهى:

- اسم المشترى وعنوانه.
- الكمية المطلوبة من كل فئة من فئات الشيكات
- القيمة الإجمالية بالعملة الأجنبية وتستخرج بضرب الكمية فى الفئات المراد شرائها.

- مصاريف المراسل الواجب تحصيلها من المشترى وتسجل بـالعملات الأجنبية.
- استخراج القيمة المستحقة للمراسل والتى تشتمل على قيمة الشـيكات مضافا إليها المصاريف الواجب تحصيلها.
- تحديد سعر بيع الشيكات وهذا يحدد فى نفس يوم بيع هذه الشـيكات طبقا لاسعار الصرف المعلنة بالبنك.
- يستخرج المعادل بالدينار الكويتى الذى يقيد علـى حساب العميـل أو يورد نقدا للبنك أو يسدد بموجب شيك.

٢/٣/٣- بعد استيفاء البيانات بالطلب يرسل للمراجعة لمراجعته مسـتنديا وحسابيا ثم يرسل بعد ذلك إلى الجهات التاليـة حسـب طريقـة السداد لقيمة الشيكات:

أ- إذا كان السداد نقدا:

يسلم إلى أمين الصندوق، الذى يستدعى العميـل لتوريـد المبلـغ المبين بالدينار الكويتى ثم يوقع على الطلب بما يفيد الاستلام ووضع ختـم الوارد النقدى وإدراج قيمة المستند فى ملحق الوارد النقدى على أن يحتفظ بصورة من المستند وفق الملحق الذى يرسل إلى حسابات الخزينة لقيدهـا بدفتر الصندوق بالجانب المدين.

ب- إذا كان السداد بالخصم من الحساب الجارى:-

يسلم إلى إدارة الحسابات الجارية التى تتولـى مضاهـاة توقيـع العميل على الطلب بما هو موجود بفيشـة التوقيعـات ثـم ادراج المبلـغ الموضح بالدينار الكويتى بصفحة العميل بدفتر مراكز العمـلاء بالجـانب المدين على أن يحتفظ بصورتين صورة تحفظ لدى الإدارة وصورة ترسل للعميل.

جـ- إذا كان السداد بموجب شيك:

يرسل الطلب إلى إدارة المقاصة لتحصيله من البنك المسحوب عليه لذا يدرج فى سجل المقاصة طبقا للقيد المحاسبى التالى:

من حـ/ بنوك داخلية إلى حـ/ بنوك خارجية (المراسل)

على أن تحتفظ بصورة من هذا الطلب.

تحتفظ هذه الإدارة بصورة من هذا الطلب وترسل صورة أخرى إلى المراسل كشعار إضافة لقيد المبلغ على حساب البنك المحلى مصدر الشيكات.

هذا ونود أن نشير إلى أن البنك المحلى يقوم ببيع شيكات سياحية فهو أيضا يقوم بشراء شيكات سياحية وارده مع الأشخاص القادمين للبلاد لاى غرض من الأغراض لذا تتبع الخطوات التالية لدى البنوك التجارية عند شراء شيكات سياحية وهى:

- استلام الشيكات ومراجعتها من الناحية الشكلية والفنية.
- يطلب من العميل التوقيع على كل شيك على حدة أمام موظف البنك وهذا التوقيع يفيد فى تنازل العميل عن ملكية الشيك للبنك، كما يفيد كذلك فى مطابقته عما إذا كان توقيعه صحيحا طبقا للتوقيع الأول الذى أخذ منه عند شراء هذه الشيكات.
- أدراج مفردات الشيكات بنموذج شراء الشيكات السياحية.
- تقويم العملات بالدينار الكويتى طبقا لأسعار الصرف (نموذج رقم٦) ليوم البيع، ويرسل النموذج مرفقا به الشيكات الى المراجعة مستنديا وحسابيا، بعد المراجعة يحتفظ بالشيكات لدى إدارة الصرف الأجنبى على أن يرسل النموذج إلى كل من حسب طريقة الدفع.

أ- إذا كان سداد القيمة نقدا:

يرسل إلى أمين الصندوق لتسليم المبلغ الى العميل بعد التوقيع على النموذج بالاستلام ثم اعطاء صورة من النموذج له ويرسل أصل النموذج والصور الأخرى إلى إدارة الصرف الأجنبى على أن يحتفظ أمين الصندوق بصورة لديه رفق ملحق المنصرف والذى يرسل الى الحسابات العامة لقيدها بدفتر الصندوق بالجانب الدائن.

ب- إذا كان السداد يتم بإضافة القيمة لحساب جارى العميل:

يرسل النموذج إلى إدارة الحسابات الجارية للقيد فى سجل مراكز العملاء بصفحة العميل بالجانب الدائن وتحتفظ إدارة الحسابات الجارية بصورة النموذج وترسل صورة أخرى إلى العميل.

- بعد هذا الإجراء يعاد الأصل وباقى الصور إلى إدارة الصرف الأجنبى التى تعد خطابا موجها إلى مراسلها فى الخارج مرفقا به الشيكات السياحية المشتراه لتحصيل قيمتها من البنك أو الشركة السياحية المصدرة لهذه الشيكات كما يرفق بهذا الخطاب أشعار خصم بقيمة هذه الشيكات.
- ترسل إدارة الصرف الأجنبى صورة من النموذج والخطاب الموجه للمراسل والمرفق به الشيكات إلى إدارة الحسابات العامة التى تقيد قيمة الشيكات المشتراه خصما من حـ/ أوراق مشتراه ويمسك لهذه الشيكات دفتر مساعد خاص بقلم الحسابات تقيد فيه أرقام وقيمة الشيكات بالتفصيل لمرافقة سدادها عند ورود أشعار المراسل ولمراقبة هذه العملية حسابيا تجرى القيود الآتية:

عند التصدير:

من حـــ/ بنوك خارجية (شيكات برسم التحصيل)

إلى حـــ/ شيكات خارجية (بطرف المراسل)

عند ورود أشعار القيد من المراسل:

من حـــ/ شيكات خارجية

إلى حـــ/ بنوك خارجية (شيكات برسم التحصيل)

من حـــ/ المراسل

إلى مذكورين

إلى حـــ/ أوراق مشتراه.

إلى حـــ/ العمولة.

١) يقوم هذا الشخص بالتوقيع على كل شيك توقيعا واحدا فقط في المكان المخصص لذلك.

٢) يقوم البنك بعد ذلك بارسال قيمة هذه الشيكات الى شركة (والتى لها فرع في البحرين) في يوم معين يتم تحديده مسبقا. وبالتالي يكون البنك قد استفاد من العمولة وبسعر التحويل حيث أن هذا السعر يحتوى ربح بسيط للبنك.

٣) إذا قام هذا الشخص باستخدام هذه الشيكات في أمريكا لدى أحدى المحلات التجارية، فإن البائع سيقوم بالطلب منه أن يوقع على هذه الشيكات التوقيع الثاني في المكان المخصص لذلك. ثم يقوم هذا البائع بمقارنة هذا التوقيع مع التوقيع الموجود أصلا على هذه الشيكات (راجع خطورة رقم ٢) فإذا كان التوقيعين متطابقين، فإن البائع سيقبل هذه الشيكات كثمن للبضاعة في حالة وجود اختلاف بين التوقيعين فإنه سيقوم بارجاع هذه الشيكات إلى هذا الشخص.

٤) يقوم المحل التجارى بارسال هذه الشكيات إلى بنكه الذى يتعامل معه لكى يحصل حالا على قيمتها نقدا من البنك (قد يأخذ البنك عموله هنا). يقوم هذا البنك بارسال هذه الشيكات الى فرع شركة AMEX فى منطقته لكى يحصل على قيمتها نقدا. شركة AMEX لن تسدد قيمة هذه الشيكات الا بعد أن تتأكد بأنه ليس هناك تبليغ عن مفتاح أو سرقة هذه الشيكات وذلك عن طريق فحص أرقام هذه الشيكات.

تستفيد شركة AMEX من كل هذه العملية عن طريق بيع شيكات مقابل نقود (الدولار، الجنية الاسترلينى، الفرنك الفرنسى.... الخ) ثم تقوم بوضع هذه النقود (وتكون بكميات كبيرة) فى حسابات ذات فوائد إلى أن يتم مطالبتها (أى شركة AMEX) بسداد قيمة هذه الشيكات (راجع خطورة رقم ٥). والمطالبة قد تكون بعد أيام أو بعد أشهر او حتى بعد سنوات، وطوال هذه الفترة تكون شركة تسفيد من الفوائد على أموال الغير.

٤- بطاقات الائتمان الخارجية Foreign Creditcard:

ان من دواعى الفخر أن نقول أن البنوك الشاملة لا تقف مكتوفة الايدى تجاه خدماتها المصرفية التى تقدمها للعملاء، بل دائمة على تطوير خدماتها للحفاظ على عملائها الحاليين والجذب عملاء جدد، مستهدفة من اجراء ذلك الى تحقيق أكبر ربح لاصحاب المشروع.

من أجل هذا نجد البنوك الشاملة استحدثت نظام البطاقات الائتمانية الخارجية التى تتيح لحاملها الحصول على الخدمات التى تقدم بوساطة الفنادق وبوساطتها يستطيع حاملها ايضا شراء ما يلزمه من السلع التى تباع فى المتاجر الكبرى كما تمكنه شراء تذاكر الطائرات والبواخر والسكك الحديدية فى البلاد الأجنبية، أو الحصول على سلفيات نقدية من مراسلى البنك المحلى التى تصدرها بعض هذه البنوك.

٤/١ - شروط استخدام هذه البطاقات:

٤/١/١- هذه البطاقة غير قابلة للتحويل لشخص آخر وتستعمل فقط من قبل الشخص الذى تحمل اسمه وتوقيعه وطبقا لشروط الاستعمال التى يوضحها البنك لحاملها.

٤/١/٢- تبقى هذه البطاقة ملك البنك الذى اصدرها ويجب اعادتها لنفس البنك أو أحد فروعه إذا ما طلبت أو وجدت.

٤/١/٣- يعتبر سوء استعمال هذه البطاقة جناية يعاقب عليها القانون.

٤/١/٤- يعتبر فقدان البطاقة يجب أن يبلغ البنك المصدر لها لاجراء اللازم طرفه.

٤/١/٥- لكى يصدر البنك هذه البطاقة للعميل يجب أن يكون للعمل رصيد بالبنك أو وجود كفيل عنده رصيد بالبنك أو لدى بنك آخر.

٤/١/٦- يجب على "حامل البطاقة" أن يوقع على قسيمة البيع فى كل مرة تستخدم " البطاقة" لشراء السلع أو الحصول على خدمات معينة أو سلفيات نقدية.

٤/١/٧- يقيد بالبنك جميع مبالغ قسائم البيع وقسائم الدفع النقدى الصادرة عن استخدام " البطاقة" على حساب البطاقة، ويقوم البنك بارسال كشف حساب شهرى الى " حامل البطاقة الأصلى" مبينا قيمة المبالغ المطالب بتسديدها مباشرة من قبل البنك الذى يتعامل معه " حامل البطاقة".

٤/٢ - الدورة المستندية لاصدار بطاقة الائتمان الخارجية:

٤/٢/١- يتوجه العميل الى البنك دائرة البطاقات المصرفية طالبا استخراج بطاقة ائتمان باسمه لذا يقدم الموظف للعميل استمارة طلب الحصول على بطاقة واليك نموذج الاستمارة.

٤/٢/٢- بعد استيفاء بيانات الاستمارة تسلم مرة أخرى إلى الموظف لمراجعة البيانات الواردة بها.

٤/٢/٣- تسلم الاستمارة بعد ذلك إلى إدارة الائتمان للتأكد من صحة البيانات الواردة بها لذا تسلم إلى موظف الاستعلام الائتمان الذى يتحرى عن المعلومات الواردة بالاستمارة.

٤/٢/٤- تعاد الاستمارة الى دائرة البطاقات المصرفية بعد التحرى، وتقوم هذه الدائة باعداد البطاقة ثم تسلم الى العميل بعد التوقيع على الإستمارة بالاستلام.

٤/٣- استخراج العميل البطاقة:

٤/٣/١- يتوجه العميل حاملا البطاقة الى الجهات التى تقدم خدماتها مقابل تقديم هذه البطاقة لها.

٤/٣/٢- بعد الحصول على الخدمة أو شراء السلطة يوقع العميل على الفاتورة تعد من أصل وأربع صور تدخل هذه الفاتورة وكذلك البطاقة فى مكنه خصصت لهذا الغرض تسلم بعد ذلك البطاقة للعميل وكذلك صورة من الفاتورة وتحتفظ الجهة بصورة من الفاتورة كما يرسل أصل الفاتورة وصور منها لى البنك مصدر البطاقة.

٤/٣/٣ - عندما يتسلم البنك إدارة الصرف الأجنبى أصل الفواتير الموقع عليها العميل تقوم الإدارة المذكورة بتقويم الفواتير الى الدينار الكويتى ثم تعد اشعار اضافة للحساب واشعار خصم على الحساب تحتفظ إدارة الصرف الأجنبي بأصل الفواتير للمتابعة مع المراسل.

كما ترسل صور الفواتير مرفقا بها أشعار خصم علـــى الحســـاب إلى إدارة الحسابات العامة للقيد لحساب المراسل الذى يتولى سداد المبـــالغ للجهات التى قدمت الخدمة للعميل أثناء تواجده فى الخارج.

٤/٣/٤- إذا لم يكن للعميل حساب جارى يرسل كشف الحســـاب للعميـــل مطالبا فيه سداد قيمة الفواتير نقدا.

٥- خطابات الاعتماد Letterofcredit

تصدر البنوك المحلية خطابـــات الاعتمـــادات الســـياحية، وهـــذه الخطابات أمر يصدره بنك إلى فرعه أو مراسله فى بلد أجنبى بأن يضـــع تحت تصرف حامله من نقود تلك البلد مبلغا معينـــا، أن هـــذه الخطابـــات تصدر فى حالة إذا كان المستفيد من الخطاب سينتقل من بلد إلى آخر مـــن داخل الدولة أو عدة دول، كما يستطيع المستفيد أن يصرف بموجب هـــذا الخطاب على دفعه واحدة أو عدة دفعات مبالغ لا يتجاوز مجموعها المبلـــغ الوارد فى الخطاب.

هذا وتتقاضى البنوك فى دولة الكويت عمولـــــة مقـــابل اصـــدار خطابات الاعتماد الا أن نسبة العمولة تختلف من بنك إلى آخر.

١/٥- شروط اصدار خطاب الاعتماد:

١/١/٥- يجب أن يوقع الخطاب بتوقيعين معتمدين ممن لهم حق التوقيـــع الخارجى عن البنك.

٢/١/٥- يتعين على البنك المصدر لخطاب الاعتماد ابلاغ مراسليه الذيـــن سيقدم اليهم هذا الخطاب للدفع.

٣/١/٥- تسلم البنوك عادة الى العملاء بالاضافة الى خطـــاب الاعتمـــاد خطاب تعريف يحمل أ نموذج توقيع العميل وموضح به أســـماء وعناوين مراسلى البنك فى الخـــارج المصـــرح لـــهم بـــالدفع بموجب خطاب الاعتماد.

٥/١/٤- يتعين على العميل تقديم كل من خطاب الاعتماد وخطاب التعويض الى البنك الاجنبى عند صرف اية مبالغ.

٥/١/٦- يتعين على البنك المراسل اثبات كل مبلغ يتم دفعه على خطاب الاعتماد ذاته وفى المكان المخصص له الى أن يتم استنفاذ مبلغ الاعتماد بالكامل.

٥/١/٧- فى حالة استنفاذ مبلغ الاعتماد بالكامل يتعين على المراسل سحب خطاب الاعتماد من العميل وارساله الى البنك الساحب.

٥/١/٨- أن خطابات الاعتماد شخصية ولا يجوز الصرف منها الا لصاحبها وعلى ذلك فلا يجوز تظهيرها للغير.

٥/١/٩- لا يجوز دفعها الا بوساطة البنوك المراسلين المحددين فى خطاب التعريف.

٥/١/١٠- يتم الدفع على أساس سعر الشراء للتحويلات السائدة للعملة يوم الدفع.

٥/١/١١- لا يجوز دفع قيمة خطاب الاعتماد الا عند وجود نموذج من خطاب الاعتماد وخطاب التعريف بالاضافة إلى دفتر توقيعات البنك المصدر للاعتماد.

٥/٢- الدورة المستندية لاصدار خطاب الاعتماد:

٥/٢/١- يتقدم العميل الى إدارة الصرف طالبا اصدار خطاب اعتماد لذا يقدم له الموظف استمارة طلب خطاب اعتماد سياحى على أن يستولى العميل هذا الطلب بالبيانات الضرورية مثل اسمه وعنوانه والبلاد المزمع زيارتها وكذلك المبلغ المراد انفاقه أثناء زيارته يقوم الموظف بتقويم المبلغ.

٢/٢/٥- بعد استيفاء البيانات بوساطة العميل يرسل الطلب الى المراجع لمراجعة مستنديا ثم يوجه الطلب بعد ذلك الى الادارات المعينة حسب طريقة سداد قيمة خطاب الاعتماد فإذا كان السداد نقدا يرسل إلى أمين الصندوق لاستلام المبلغ على حساب العميل فى سجل يرسل الى إدارة الحسابات الجارية لقيد المبلغ على حساب العميل فى سجل مراكز العملاء بالجانب المدين.

٣/٢/٥- بعد توريد المبلغ أو خصمه على حساب العميل يعاد الطلب مرة أخرى لإدارة الصرف الأجنبى التى تقوم باعداد خطاب الاعتماد والذى يعد من واقع البيانات الواردة بطلب مرة أخرى لإدارة الصرف الأجنبى التى تقوم باعداد خطاب الاعتماد والذى يعد من واقع البيانات الواردة بطلب خطاب الاعتماد كما يعد كذلك خطاب تعريف موضحا به اسماء المراسلين وعناوينهم كما يكون موضحا به نموذج لتوقيع العميل.

٤/٢/٥- يرسل كل خطاب للاعتماد وخطاب التعريف مرفقا بطلب خطاب الاعتماد للمراجعة أى مراجعة البيانات الواردة بالطلب والبيانات الواردة بخطاب الاعتماد.

٥/٢/٥- يرسل طلب الحصول على خطاب الاعتماد الى إدارة الحسابات العامة لقيد الجانب الدائن من هذه العملية ل حـ/ أوامر الدفع الصادرة.

٦/٢/٥- عندما يرد اشعارات القيد على الحساب من قبل المراسلين ينعكس القيد على أن يقيد لحساب المراسل الذى نفذ أمر الدفع لحساب المستفيد فيه فيكون القيد المحاسبى كالاتى:

من حـ/ أوامر الدفع الصادرة إلى حـ/ المراسل المنفذ.

من جانب آخر نجد البنوك المحلية تقوم بتنفيذ خطابات اعتماد صادرة من مراسليهم فعندما يقدم أخذ العملاء خطاب اعتماد الى البنك المحلى يتولى الآتى:

- الرجوع الى خطاب التعريف للتأكد من صحة توقيع العميل.
- التأكد من أن العميل لم يستنفذ بعد المبلغ المحدد له في خطاب الاعتماد.
- إعداد اشعار قيد للحساب واشعار قيد على الحساب بوقع المستفيد عليهما يرسل اشعار قيد للحساب إلى أمين الصندوق لصرف المبلغ للمستفيد ثم يرسل المستند إلى إدارة الخزينة لقيد المبلغ لحساب الصندوق بالجانب الدائن أما أشعار القيد على الحساب يرسل إلى إدارة الحسابات العامة لقيد المبلغ على حساب المراسل على أن ترسل صورة من هذا الاشعار إلى المراسل.

أمثلة تطبيقية

المثال الأول:

اراد أحد المواطنين السفر الى اليابان فى مهمة تجارية فحصل على خطاب اعتماد من البنك المحلى بما قيمته ١٦٠٠ دينار كويتى بالين اليابانى. المطلوب تقدير قيمة خطاب الاعتماد الذى حصل عليه علما بأن سعر صرف الين اليابانى هو ١,٢٣ دينار كويتى لكل ١٠٠٠ ين يابانى كما أن البنك حصل على عمولة ١/٤% فما هو المبلغ الذى دفعه العميل للحصول على هذا الخطاب؟

الحل

أولا: البنك يبيع كل ١٠٠٠ ين ١,١٣٥ ديناركويتى.

١- ∴ قيمة خطاب الاعتماد = $\frac{١٦٠٠ \times ١٠٠٠٠٠٠}{١٢٣٥}$ = $\frac{١٦٠٠٠٠٠٠٠٠}{١٢٣٥}$

= ١٢٩٥٥٤٦,٥ ين يابانى

ب- ثمن الشراء الاساسى = ١٦٠٠

عمولة البنك = $\frac{١٦٠٠ \times ١}{٤٠٠}$ = ٤

∴ قيمة المبلغ المدفوع = ١٦٠٤ دنانير كويتية.

المثال الثانى:

حصل مسافر للخارج على خطاب اعتماد من البنك المحلى الى مراسليه فى نيويورك بمبلغ ١٠٠٠٠ دولار امريكى، وقد صرف من قيمة هذا الخطاب أثناء تواجد بنيويورك ٢٠٠٠٠ دولار أمريكى ثم توجه بعد ذلك إلى لندن فاستبدل بالدولارات الباقية جنيهات استرلينية فقد صرف فى لندن ٢٥٠٠٠ جنيه استرلينى ثم سافر بعد ذلك الى لبنان وانفق الباقى فيها.

المطلوب:

أ- ما دفعه فى الكويت للحصول على خطاب الاعتماد إذا كان الدولار الأمريكى يساوى ٢٦٨٧٥ فلسا كويتيا وعمولة البنك ٥%.

ب- الجنيهات الاسترلينية التى حصل عليها إذا كان الجنيه الاسترلينى يساوى ٢.٣٧٧٥ دولار أمريكى.

جـ- الليرات اللبنانية التى حصل عليها إذا علم أن الجنيه الاسترلينى يساوى ٨,٢٧ ليرات لبنانية.

الحل

أ- ما دفعه العميل فى الكويت= ١٠٠٠٠٠ × $\frac{٢٦٨٧٥}{١٠٠٠٠٠}$= ٢٦٨٧٥ د.ك

+ العمولة ٥% = $\frac{٢٦٨٧٥ \times ٥}{١٠٠٠}$ =

الباقى معه عند عودته من نيويورك = ١٠٠٠٠٠ - ٢٠٠٠٠ = ٨٠٠٠٠ دولار الجنيهات الاسترلينية التـى حصـل عليـها = $\frac{٨٠٠٠٠ \times ١٠٠٠}{٢٣٧٢٥}$ = ٣٣٧١٩,٧٠٤

جـ- الباقى معه عند عودته من انجلـترا = ٣٣٧١٩,٧٠٢ - ٢٥٠٠٠ = ٨٧١٩,٧٠٤ الليرات اللبنانية التى حصل عليها = $\frac{٨٧١٩٧٠٤}{١٠٠٠} \times \frac{٨٢٧}{١٠٠}$ = ٧٢١١١,٩٥٢ ليرة لبنانية

٦- أوراق النقد الأجنبى:

يتزود المسافر الى بلد أجنبى قبل السفر بمقدار من نقود البلد الذى يعتزم السفر اليها، لكى يتمكن من مواجهة نفقاته، لذا يلجأ المسـافر الـى البنوك ليشترى منهم حاجته من العملة الأجنبية، كما يدخل البلد جنسـيات أخرى تحمل معها عملات بلادها أو عملات أخرى ولكى يتمكن مـن سداد التزاماته تجاه المقيمين الذين قدموا له خدمات أو سلع لابد أن يدفـع لهم بالعملة الوطنية ولكى يحصل على هذه العملة يتناول للبنوك المحليـة بيع العملات الأجنبية التى فى حوزته.

وتقوم البنوك التجارية الشاملة ببيع وشراء أوراق النقد والبنكنـوت الأجنبى الى الأشخاص المسافرين الى البلاد الأجنبية أو من القادمين الـى البلاد.

١/٦- شروط التعامل فى أوراق النقد الاجنبى:

١/١/٦- يراعى عند تسليم البنكنوت الأجنبى للمسافر للخارج أن يطبـق سعر البيع السائد للبنكنوت الاجنبى يوم البيع.

٢/١/٦- عند شراء أوراق نقد وبنكنوت أجنبى أن تكون مـن العمـلات المقبولة لدى المسافرين على أن يطبق كذلك سعر الشراء السـائد يوم الشراء.

٣/١/٦- يتعين على البنوك عرض ما يفيض عن احتياجاتها من أوراق النقد والبنكنوت الاجنبى بالبيع الى البنوك المحلية أو تصديره الى الخارج على الا يتعرض البنك لخسارة ناتجة عن انخفاض اسعار العملات، كما أن الاحتفاظ بعملات تفيض عن احتياجاته تؤثر فى نسبة السيولة لدى البنك بالزيادة مما تقلل فرص الحصول على ربح لاصحاب المشروع لضعف الاستثمار لدى هذا البنك.

١/٢/٦- يتقدم العميل الى البنك المحلى طالبا شراء أوراق النقد والبنكنوت الأجنبى لذا يقوم الموظف بملىء طلب بيع عملات أجنبية طبقا للنموذج الخاص بذلك.

٢/٢/٦- يملاء الموظف البيانات الخاصة به من حيث اسم العميل طالب العملات الأجنبية وكذلك عنوانه كما يوضح عما إذا كان قيمة هذه العملات يتم سدادها أما بالخصم من حساب العميل الجارى المفتوح لدى البنك لذا يتعين ذكر رقم الحساب الواجب الخصم عليه أو أن القيمة تسدد نقدا أو بموجب شيك لذا يذكر فى الطلب رقم الشيك وأسم البنك المسحوب عليه، كما يوضح اسم العملة والمبلغ المراد شراؤه وسعر الصرف طبقا للأسعار المعلنة يوم الشراء وبضرب مقدار العملة الأجنبية فى سعر الصرف تستخرج القيمة بالدينار الكويتى.

٣/٢/٦- بعد ذلك يسلم إلى المراجعة لمراجعته حسابيا بعد المراجعة يرسل الطلب إلى:

أ- أمين الصندوق:

إذا كان المبلغ بالدينار الكويتى سيورد الى خزينة البنك لذا يوقع أمين الصندوق بالاستلام ووضع ختم الوارد النقدى ثم يسجل المبلغ

بالدينار الكويتى بملحق الوارد النقدى على أن يحتفظ بصورة رفق الملحق الذى يرسل الى إدارة الخزينة لتسجيل المبلغ فى حساب الصندوق بالجانب المدين تحتفظ إدارة الحسابات الجارية بصورة من الاشعار وترسل الأصل إلى العميل للافادة بأن البنك خصم على حسابه قيمة العملة المشتراه من البنك، كما تعيد طلب بيع العملة إلى إدارة الصرف الأجنبى بعد إجراء الخصم على حساب العميل.

٤/٢/٦- بعد تسلم الطلب بما يفيد توريد المعادل بالدينار الكويتى أو خصم المبلغ من حساب العميل تقوم إدارة الصرف الأجنبى بارسال الطلب الى أمين صندوق العملات الأجنبية الذى يقوم بوصفها للعميل على أن يوقع العميل على الطلب بما يفيد الاستلام ثم يوقع أمين الصندوق على الطلب ووضع ختم المنصرف النقدى ثم يدرج المبلغ فى ملحق المنصرف النقدى على أن يرفق صورة من الطلب رفقه ويرسل الملحق بعد ذلك إلى إدارة الخزينة العامة للقيد فى حـ/ صندوق العملات الأجنبية بالجانب الدائن.

٣/٦- الدورة المستندية لشراء أوراق النقد الأجنبى:

بإعداد نموذج شراء عملات أجنبية طبقا للنموذج الخاص بذلك:

٢/٣/٦- يرسل الطلب بعد مراجعته حسابيا إلى أمين الصندوق لاستلام العملات الأجنبية من العميل ثم يعطى له المعادل بالدينار الكويتى يسجل فى ملحق المنصرف النقدى ثم يرفق الطلب بعد ذلك بالملحق ويرسل إلى إدارة الخزينة لإجراء القيود المحاسبية طبقا للقيد التالى ثم يسلم العميل صورة من طلب الشراء.

من حـ/ أجنبية إلى حـ/ الصندوق

٣/٣/٦- إما إذا كانت قيمة العملات تضاف لحساب جارى العميل تعد إدارة الصرف الأجنبى اشعارين:

أشعار خصم وأشعار اضافة تستوفى بياناتهم من طلب شراء العملة الأجنبية ويرسل طلب الشراء وصورة أشعار الخصم إلى أمين الصندوق لاستلام مبلغ العملات الأجنبية، يرسل أشعار الاضافة إلى إدارة الحسابات الجارية لقيد المبلغ بالدينار الكويتى فى سجل مراكز العملاء بصفحة العميل بالجانب الدائن طبقا للقيد المحاسبى التالى:

من حـ/ عملة أجنبية إلى حـ/ العميل

مما هو جدير بالذكر أن البنوك قد تفتح لها مكاتب لاستبدال العملات الأجنبية فى الفنادق والمطارات والموانى ولايجاد نوع من الرقابة الفعالة على رصيد العملات الأجنبية فى الفنادق والمطارات والموانى ولايجاد نوع الرقابة الفعالة على رصيد العملات الأجنبية التى يتم شراؤها فى المكاتب البعيدة التى لا يمكنها توريد ما لديها للمركز الرئيسى يوميا أولا بأول فيمكن علاجها حسابيا بالشكل التالى:

أ- يمول مندوب المكتب بالعملة الوطنية ولتكن مثلا الدينار الكويتى للبدء فى عملية الشراء من العملاء على أن يقيد المبلغ بالدينار الكويتى على مدير المكتب كعهدة شخصية طبقا للآتى:

من حـ/ عهده تحت التسوية (فرع المطار)/ إلى حـ/ الصندوق

ب- فى حالة الشراء يقوم المندوب بارسال بيان تفصيلى بقيمة ونوع العملات التى اشتراها وتقيد عليه فى المركز الرئيسى.

من حـ/ عملة أجنبية (باسم المندوب ويقفل إلى حـ/ عهدة تحت التسوية (فرع المطار).

وبذلك تنخفض عهدته بالدينار الكويتى بقيمة مشترياته من العملات الأجنبية التى تعلن فى حساب خاص باسمه عهده عملة أجنبية.

جـ- فى حالة البيع:

تسرى عمليات حسابيا كالاتى:

من حـ/ نظامية عهدة تحت التسوية (بالدينار الكويتى)

إلى حـ/ عهده عملة أجنبية

وعندما يورد مندوب المكتب عملته الى المركز الرئيسى تقيد حسابيا من حـ/ عملة أجنبية الى حـ/ عهدة عملة أجنبية (باسم المندوب)

وعندما يرد الاشعار من المراسل يقيد القيمة لحساب البنك المحلى يكون القيد المحاسبى كالاتى:

من حـ/ المراسلين (المراسل) إلى حـ/ عهده بنوك خارجية

أمثلة تطبيقية

المثال الأول:

أراد أحد الأشخاص السفر إلى المملكة العربية السعودية فاستبدل من البنك المحلى مبلغ ١٥٠٠ دينار كويتى الى ريالات سعودية، فإذا علمت أن الريال السعودى يساوى ٨٠,٧ فلسا كويتيا وأن البنك يتقاضى عمولة ٠٥%.

المطلوب:

معرفة عدد الريالات السعودية المشتراه والمبلغ الذى دفعه مقابل هذه الريالات؟

الحل

عدد الريالات المشتراه= ١٥٠٠ × ١٠٠٠٠٠/٨٠٧ = ١٨٥٨٧,٣٦ ريالا سعوديا

العمولة التى حصل عليها البنك = ١٥٠٠ × ٥/١٠٠٠ = ٧٥٠٠ د ك.

. . المبلغ الذى دفعه المشترى = ١٥٠٠ + ٧,٥ = ١٥٠٧,٥٠٠ د ك.

المثال الثانى:

باع أحد الأشخاص عند عودته من الخارج ٣٠٠٠ جنيه استرلينى ٢٠٠٠ دولار أمريكى إلى البنك المحلى علما بأن سعر شراء الجنيه الاسترلينى يساوى ٦٤٠ فلسا كويتيا والدولار الامريكى يساوى ٢٦٧,٧ فلسا كويتيا.

المطلوب:

حساب ما حصل عليه العميل بالدينار الكويتى علما بأن البنك حصل على عمولة قدرها ٣|%.

الحل

قيمة الجنيهات الاسترلينية بالدينـــار الكويتـــي ٣٠٠٠ × $\frac{٦٤٠}{١٠٠٠}$ = ١٩٢٠,٠ د.ك

قيمة الدولارات الامريكية بالدينار الكويتى = ٢٠٠٠ × = $\frac{٥٣٥,٤}{٣٤٥٥,٤٠٠}$

العمولة التى حصل عليها البنك = $\frac{٣×٢٤٥٥٤}{١٠٠٠٠}$ = $\frac{٧,٣٦٦}{٢٤٤٨,٠٣٤}$

. . صافى ما حصل عليه العميل

٧- فتح اعتمادات

قد يطلب العميل فتح اعتماد لدى مراسل البنك فى بلـــد معيـــن إذا كانت اقامته ستطول بذلك البلد وهو لا يرغب فى ســـحب المبلـــغ دفعـــه واحده.

وفى هذه الحالة يكتب البنك المحلى إلى مراسله طالبا منه أن يدفـع لعميله مبالغ فى حدود مبلغ معين خلال مدة معلومـــة ويرفـــق بالاعتمـــاد نموذجا من توقيع العميل، كما يطلب من المراســـل فـــى الخـــارج دفـع الشيكات المسحوبة من هذا العميل بالخصم من حســـاب البنـــك المحلـــى المفتوح لدى المراسل على أن ترسل هذه الشيكات الـــى البنـــك المحلـــى للخصم من حساب العميل المفتوح لدى البنك المحلى.

مثال ذلك:

تقدم العميل فهد الى البنك المحلى ليفتح له اعتمادا بمبلغ عشـــرون الف جنيه استلينى على أحد مراسلى البنك فى لندن لانه سوف يقيـــم فـــى لندن لمدة ستة شهور من تاريخ سفره.

لذا يعد البنك كتابا الى مراسله فـــى لنـــدن مرفقـــا بـــه نمـــوذج لتوقيع السيد فهد مضمون هذا الكتاب أن يقبل المراسل الشيكات المقدمـــة من السيد / فهد فى حدود المبلغ المحدد على أن ترســـل هـــذه الشـــيكات

بعد صرفها بالجنيه الاسترلينى الى البنك المحلى لخصم قيمتها من حساب جارى السيد/ فهد بالدينار الكويتى لدى البنك المحلى.

ثالثاً: تقويم العملات الأجنبية:

قبل أن نتناول موضوع تقويم العملات الأجنبية نعرض أولا النقاط التالية:

١- تعريف سعر الصرف:

يعرف سعر الصرف بأنه ثمن العملة الأجنبية مقدار بالعملة الوطنية أو بمعنى آخر هو نسبة التبادل بين عملة وأخرى.

من هذين التعريفين يمكن القول أن سعر الصرف يعبر عن العلاقة النسبية بين قيمة عملة دولة ما وعمله دولة أخرى.

فمثلا يعبر عن سعر صرف عملة ما فى الكويت بعدد الفلسات التى تعادل القيمة وحدة واحدة من العملة الأجنبية، فقد يقال ان الدولار الواحد يساوى ٢٦٨ فلسا كوتيا أو أن الجنيه الاسترلينى الواحد يساوى ٦٤٨ فلسا كويتيا وهكذا.

وعند تعريف سعر الصرف بأنه ثمن العملة الأجنبية مقدار بالعملة الوطنية أن هذا الثمن كثمن أى سلعة يتحدد على ضوء العلاقة بين لعرض والطلب فلو اشتد الطلب على العملة أجنبية مع عدم وجود طلبات عرض منها.

فإن سعر صرف العملة يتجه نحو الصعود، وفى حالة عرض متزايد للعملة بدون وجود طلبات موازنة فان سعر صرف العملة يتجه نحو الهبوط كما أن ثمن العملة يتأثر بالعوامل الاقتصادية الداخلية والخارجية والاحداث العالمية.

٢- النظم المختلفة لتحديد أسعار الصرف:

١/٢- طريقة السعر الثابت:

فى ظل هذه الطريقة تحدد عدد الوحدات من العملة الأجنبية التى يمكن الحصول عليها من أو تسليمها إلى البنك مقابل الحصول على وحدة نقدية من العملة الوطنية، فى نطاق هذه الطريقة يكون سعر الشراء أعلى من سعر البيع للبنك يشترى عادة وحدات أكثر من العملة الأجنبية مقابل وحدة واحدة من العملة الوطنية، كما أن سعر الصرف الثابت يتميز بأن الأسعار فى ظل هذا النظام لا تتغير فى الأجل القصير، كما أن السلطات النقدية على استعداد دائما للتعامل بها مما يتنفى معها وجود اسعار أخرى أقل أو أكثر، كما أن هذا النظام يتأثر بعاملى العرض والطلب لذا تتغير الاسعار ولكن فى حدود نسبة ضئيلة كما أن السلطات النقدية تلتزم بالمحافظة على سعر الصرف فى ظل هذه الطريقة لذا تدخل السوق كمشترية أو بائعه فى حالة تغير سعر الصرف بالزيادة أو النقص نظرا لخضوعه لعاملى العرض والطلب.

٢/٢- طريقة اسعار الصرف المتغيرة:

فى ظل هذه الطريقة يتم تحديد عدد وحدات العملة الوطنية التى يمكن الحصول عليها من أو دفعها الى البنك مقابل وحدة واحدة من العملة الأجنبية هذه الطريقة الأكثر شيوعا فى معظم دول العالم.

كما أن أسعار الصرف تتذبذب داخل السوق وفقا لظروف العرض والطلب دون التقيد بنسبة محددة للتقيد وللحفاظ على أسعار الصرف فى ظل هذه الطريقة مطبقة فى أسواق النقد الحرة التى لا تطبق قيودا نقدية على معاملاتها الخارجية.

٣/٢- طريقة سعر التعامل للعملة المعلن لدى صندوق النقد الدولى:

فى ظل هذه الطريقة تحدد الدول الأعضاء فى الصندوق أسـعار تعادل عملاتها الوطنية واعلانها للصندوق على أساس ما تحتويه من الذهب الخالص أو مقاسة بالمحتوى الذهبى للدولار الامريكى الذى يحتوى على ٨١٨٥١٣ جرام من الذهب الخالص، هذا ويسمح الصندوق فى الوقت الحاضر بحدود قصوى ودنيا للذبذبة عن سعر التعادل لا تتعدى ½ ٢% ارتفاعا أو هبوطا عن السعر المذكور.

الفصل الثانى عشر
الاستثمارات والقروض الخارجية

أولاً : مفهوم الاستثمارات الخارجية ودور البنوك الشاملة فى هذا المجال.

ثانياً : مفهوم القروض الخارجية

ثالثاً : دور البنوك التجارية فى إدارة العمليات الخاصة بمنح القروض الخارجية.

رابعاً : دور بعض هيئات التمويل الدولية والإقليمية فى تقديم القروض الخارجية.

الفصل الثانى عشر
الاستثمارات والقروض الخارجية

تعتبر الاستثمارات الخارجية والقروض الخارجية من العمليات الهامة التى تقوم بها البنوك الشاملة، وهى عمليات تقوم بها خارج حدود الدولة التى ينتمى إليها البنك التجارى. وتأتى فى إطار محاولات البنوك الشاملة الاستخدام الأفضل للأموال المتاحة لديها وفى إطار ما يمكن ان تخصصه تلك البنوك ممن هذه الأموال، للبحث عن فرص جديدة للاستثمار والتوظيف فى شكل إقراض.

ولعل المبرر لوجود تلك العمليات يأتى فى اطار حركة رووس الأموال الدولية، فى ظل العولمة التى تتلخص فى أنه يمكن استخدام الأموال المتاحة والفائضة عن السوق المحلى بسبب ضيق فرص الاستثمار وضعف الطاقة الإستيعابية للاقتصاد المحلى عن استيعاب المزيد من الأموال المتاحة، أو رغبة فى الحصول على المزيد من الربح والعائد فى توظيفات أفضل وغيرها من الأسباب.

وتجدر الإشارة إلى أن البنوك التجارية الشاملة يمكن أن تقوم بتلك العمليات فى إطار آلياتها، وقد تقوم بعض هيئات التمويل الدولية بنفس الدور تقريبا ولكن بالآلية الخاصة بها وخاصة فى مجال منح القروض الخارجية.

وفى هذا الإطار يمكن التعرض بالتحليل للموضوعات التالية:

أولاً: مفهوم الاستثمارات الخارجية ودور البنوك الشاملة فى هذا المجال:

يمكن النظر إلى الاستثمارات الخارجية بصورة عامة، بأنها الأموال التى تنتقل بين الدول بعضها مع بعض للحصول على ملكية وإدارة مشروع يقع فى دولة أجنبية، وقد تكون هذه الملكية تامة أو بنسبة

معينة من رأس المال الكلى للمشروع. كما أن هذه الاستثمارات قد تكون قصيرة الأجل أو طويلة الأجل

وتأخذ هذه الاستثمارات الخارجية عدة أشكال، والأهم هو الشكل الذى تقوم البنوك الشاملة على مستوى العالم، والتى تعتبر فيه أحد مؤسسات التمويل الهامة فى أسواق المال الدولية حيث تتركز الاستثمارات الخارجية للبنوك التجارية الشاملة، فى شراء الأسهم والسندات التى يتم إصدارها فى دولة أجنبية من خلال آلية أسواق – المال الدولية (البورصات).

وهذا النوع من الاستثمارات الخارجية يكتفى فيه بالحصول على فائدة ثابتة أو صافى الأرباح دون اشتراك المساهم وهو فى هذه الحالة البنوك التجارية الشاملة فى إدارة المشروع، ويعتمد نجاح تلك الاستثمارات الخارجية على درجة استيعاب البنوك التجارية للآلية التى تعمل بها أسواق المال الدولية والتغيرات التى تؤثر عليها، وعلى القرارات الخاصة ببيع وشراء الأسهم والسندات فى تلك الأسواق.

<u>ثانياً : مفهوم القروض الخارجية:</u>

يأتى مفهوم القروض الخارجية للبنوك التجارية فى إطار حركة الإقراض الدولية التى تتم بين دول العالم أى الأطراف المقرضة والأطراف المقترضة.

فالقروض الخارجية على مستوى العالم قد تقوم بها حكومة دولة مع حكومة دولة أخرى، وقد تقوم بها بنوك تجارية فى دولة معينة تعمل على توظيف أموالها فى إطار حركة الإقراض الدولية، وقد تعطى تلك القروض لحكومات دول أخرى. أو أصحاب مشروعات (قطاع خاص) فى دول أخرى.

وأخيرا قد تقوم بالقروض الخارجية، هيئات ومؤسسات تمويل كالبنك الدولى للإنشاء والتعمير، أو صندوق النقد الدولى وغيرها على المستوى الاقليمى مثل الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية.

يتم التركيز هنا أيضاً على القروض الممنوحة من هيئات التمويل الدولية والاقليمية وذلك فى إطار أن البنوك التجارية الشاملة تمنح القروض الخارجية من خلال الآلية الخاصة بها والتى تنتهى إلى ضمان استرداد تلك القروض لاعادة توظيفها. وعلى أساس أن هيئات التمويل الدولية هى الجهات المكملة للبنوك التجارية فى حركة القروض الخارجية والإقراض الدولية والتى تعمل بالآلية الخاصة. وتشترك مع البنوك التجارية الشاملة فى أنها فى النهاية تعمل على استرداد القروض الخارجية ودور أهم هيئات التمويل الدولية والاقليمية فى منح القروض الخارجية حتى تكتمل الصورة فيما يتعلق بمفهوم القروض الخارجية، وحتى لا يفترض أن البنوك التجارية الشاملة هى وحدها فقط التى تقوم بمنح القروض الخارجية.

وتجدر الإشارة إلى أن مفهوم القروض الخارجية لا يختلف من حيث المعيار الزمنى عن القروض المحلية، فهى أيضا تنقسم إلى قروض قصيرة الأجل، ومتوسطة الأجل، وطويلة الأجل بنفس المدد الزمنية المعروفة.

ثالثاً : دور البنوك التجارية الشاملة فى إدارة العمليات الخاصة بمنح القروض الخارجية:

يمكن التعرف على دور البنوك التجارية فى إدارة العمليات الخاصة بمنح القروض الخارجية، من خلال تتبع الأنشطة التى تقوم بها البنوك فى هذا المجال، ومن ناحية أخرى الإشارة السريعة لانشطة البنوك

التجارية العربية الدولية فى مجال الإقراض الدولى وذلك كما يتضح من التحليل التالى:

١- الأنشطة التى تقوم بها البنوك التجارية فى مجال القروض الخارجية:

تقوم البنوك التجارية بالعديد من الأنشطة فى مجال القروض الخارجية وإدارتها لعل من أهمها:

١/١- توفير القروض قصيرة الأجل:

والتى تتلخص فى التسهيلات المصرفية (حدود الائتمان) التى يعطيها البنك الأجنبى للبنك المحلى بغرض تمويل عمليات التجارة الدولية، ويتراوح أجل هذه التسهيلات بين ٣٠ يوما ويمتد إلى ٣٦٠ يوما، الجزء الغالب من هذا النوع هو التسهيل الذى يكون أجله ١٨٠ يوما.

ويضاف إلى ذلك العديد من القروض قصيرة الأجل التى تمنح فى مجالات أخرى.

٢/١- تمويل تسهيلات الموردين:

حيث من المفهوم أن تسهيلات الموردين تستخدم كقروض متوسطة الأجل (لأكثر من عام وأقل من خمس سنوات) لتمويل عمليات التجارة الدولية، من خلال إعطاء الائتمان من جانب المورد عادة للمستورد تسهيلا له على تمويل عملية الاستيراد وتحقيقه لتوزيع السلع ذات الطابع الاستثمارى فى الأسواق الخارجية، أى أن العملية التمويلية هنا هى من أجل تمويل عمليات استيراد السلع الاستثمارية أساسا. يتم سدادها على دفعات مؤجلة بأسعار فائدة محدده.

وتقوم البنوك التجارية الشاملة بتمويل تسهيلات الموردين من خلال قيام الموردين بتقديم الكمبيالات المؤجلة الدفع إلى بنك المورد لخصمها لديها من هنا نجد أن العملية الائتمانية انتقلت عن المورد إلى البنك التجارى بطريقة غير مباشرة.

١/٣- الإقراض لتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة، وغالبا تكون تلك القروض قصيرة ومتوسطة الأجل.

٢- دور البنوك العربية الدولية فى عمليات الإقراض الخارجية:

ترجع نشأة البنوك العربية الدولية إلى أواخر الستينات بإنشاء البنوك المشتركة والتى أنصب نشاطها على الأشجار بالودائع المصرفية فى سوق العملات الأوربية وتمويل التجارة الخارجية العربية.

وتشير آخر الإحصائيات المتوفرة أم عدد البنوك العربية الدولية مبلغ ٢٢ بنكا منها ١٤ بنك يعمل خارج العالم العربى (١٣ فى أوربا وحدها) وقد بلغ مجموع الموجودات للبنوك العربية ٩٩ مليار دولار فى عام ١٩٨٧ (١) وقد قامت البنوك العربية العاملة فى الأسواق الدولية بإدارة قروض مصرفية بلغت قيمتها الإجمالية ٤٨ مليون دولار. وبلغ نصيب المقترضين العرب منها ٢١ مليار دولار. (خلال الفترة من ١٩٧٨-١٩٨٦).

وتمثل القروض المصرفية الممنوحة من خلال البنوك العربية الدولية نحو ٣,٦% من مجموع القروض الممنوحة دوليا فى عام ١٩٨٦ حيث بلغت قيمتها ٣,٣ مليار دولار من مجموع ٩١,٢ مليار دولار.

---

(١) البنك الأهلى المصرى، النشرة الاقتصادية، المجلد الرابع والأربعون، العددان الأول والثانى، القاهرة، ١٩٩١م ص ١٩-٢٠.

ولعل أهم ما يميز النشاط الخاص بالبنوك العربية الدولية في العمليات الإقراض الدولي هو تركيزها في عدد محدود من البنوك حيث قدمت عشرة بنوك فقط نحو ٧١% من حجم إقراض البنوك العربية في السوق الدولية. كما يلاحظ أيضا أن الدول العربية تحظى بالنصيب الأكبر في النشاط الإقراض الدولي للمصارف العربية (٤١%) بينما استحوذت كل من دول أمريكا الوسطى والدول الأسيوية والأفريقية على نحو (٣٣%).

وتأتي البنوك العربية الدولية في لندن في المراقبة الثانية بعد البنوك الأمريكية وقبل البنوك اليابانية.

وأهم البنوك التي حققت نجاح في مجال الإقراض الدولي وإدارة عملياتها بكفاءة هي اليونان، والبنك العربي الدولي، وبنك الخليج الدولي، الذي كان هو البنك العربي الوحيد الذي أدرك ضم قائمة أكبر ٥٠ بنك في سوق الإقراض الأوربي في عام ١٩٨٠.

ورغم ذلك يلاحظ على نشاط الإقراض الدولي للبنوك العربية الدولية أنه في تراجع وتتعرض تلك البنوك في الوقت الحاضر لخسائر، وتحتاج إدارة عملياتها إلى وقفة ومراجعة.

<u>رابعا : دور بعض الهيئات ومؤسسات التمويل الدولية والإقليمية في تقديم القروض الخارجية:</u>

يستكمل نشاط الإقراض الدولي أو نشاط القروض الخارجية الذي تقوم به البنوك التجارية الشاملة، مجموعة من هيئات ومؤسسات التمويل الدولية والإقليمية لعل من الضروري إلقاء الضوء على نشاط أهمها على النحو التالي:

١) البنك الدولى للإنشاء والتعمير World Bank (WB)

إنشاء هذا البنك عام ١٩٤٥ بموجب إتفاقية "بريتون وودز" وهو ملك الحكومات ١٥٥ دولة. ويمول البنك عمليات الإقراض أساسا من المبالغ التى يقرضها من أسواق رأس المال العالمية بالإضافة إلى أن موارده الأخرى يتكون من اكتتابات الدول الأعضاء، وحصيلته سداد القروض التى يقدمها.

وتتميز قروض البنك الدولى للإنشاء والتعمير عادة بفترة سماح مدتها خمس سنوات تسدد بعضها على ١٥ عام أو أقل. وتوجه القروض أساسا للدول النامية التى بلغت مراحل أكثر تقدما من النمو الإقتصادى والاجتماعى، ويحسب سعر الفائدة التى يتقاضاها البنك على القروض التى يقدمها وفقا للإرشادات ترتبط بتكلفة المبالغ التى يقترضها(١).

ويوضح ميثاق البنك الدولى للإنشاء والتعمير بعض القواعد الأساسية التى تنظم عملياته، إذ يتعين عليه أن يقرض للأغراض الإنتاجية دون غيرها وأن ينشط النمو الاقتصادى فى الدول النامية التى يقوم إليها القروض، ويتعين عليه أن يولى اهتماما كافيا لإمكانيات تسديد القروض، ويقدم كل قرض إلى حكومة أو يتعين أن تضمنه الحكومة المعنية ولا يجوز قط استخدام القروض على عمليات توزيع السلع والخدمات من أى دولة من الدول الأعضاء، كما يجب أن تستند قرارات البنك بشأن تقديم القروض إلى الاعتبارات الإقتصادية وحدها.

وعادة ليمول البنك جميع أنواع المشروعات البنية الأساسية مثل الطرق والسكك الحديدية والمواصلات السلكية واللاسلكية ومنشآت الموانى وتوليد طاقة كهربائية.

---

(١) البنك الدولى للإنشاء والتعمير، التقرير السنوى للبنك، واشنطن، ١٩٩١م.

ويتبع البنك الدولى للإنشاء والتعمير والمؤسسة الدولية للتنمية التى أنشئت عام ١٩٦٠، وتركز على الدول النامية الأشد فقرا بشروط تشكل عبء أخف وكذلك مؤسسة التمويل الدولية التى أنشئت عام ١٩٥٦ والتى تركز على تمويل مشروعات القطاع الخاص، وأيضا الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التى أنشأت عام ١٩٨٨. وتسمى أحيانا (مجموعة البنك الدولى).

٢- صندوق النقد الدولى International Monetary Fund (IMF)

أنشئ هذا الصندوق عام ١٩٤٤ بموجب اتفاقية "بريتون وودز" أيضا ويتكون رأسماله من الذهب وعملات الدول الأعضاء.

والغرض الاساسى للصندوق، هو ترسيخ التعاون الدولى النقدى والعمل على تحقيق الاستقرار النقدى وتنمية وتنظيم التجارة الدولية.

وبالإضافة إلى ذلك فهو يقدم قروضا للأعضاء لتسوية العجز المؤقت فى موازين مدفوعاتها، وفى السنوات الأخيرة قام الصندوق بعدة خطوات نحو معالجة أزمات السيولة الدولية حيث يعتبر مسئولا عن آلية التسويات الدولية، وفى سبيل ذلك انشىء نظام حقوق السحب الخاصة الذى من شأنه توفير مزيد من السيولة الدولية تتاح للدولة التى تحقق عجزا فى ميزان مدفوعاتها.

والخلاصة أن صندوق النقد الدولى لا يقدم قروضا من أجل إقامة مشروعات إنتاجية، ولكن يقدم قروضا للمعالجة العجز المؤقت فى موازين مدفوعات الدول وكذلك التى تعانى من أزمة سيولة نقدية.

ولعل أهم تلك التسهيلات يتلخص فى الآتى:

٢/١ – لتسهيل التمويل التعويضى The Compensatory Financing Facility

ويخصص هذا التسهيل لمساعدة الدول الأعضاء وعلى الأخص مصدرى المواد الأولية عند حدوث تدهور مفاجئ فى الصادرات نتيجة لظروف تخرج عن إدارة الدول العضو على أن يكون ذو أجل قصير.

٢/٢ – تسهيل التكيف الهيكلى The Structural Adjustment Facility

استحدث هذا التسهيل فى مارس ١٩٨٦ لمساعدة الدول منخفضة الدخل التى تعانى من مشاكل مستمرة فى موازين مدفوعاتها. وقد استحدث لتلك الدول التى تعانى من تدهور مراكزها الخارجية وتراجع فى نموها نتيجة لتنافس صافى التدفقات الرأسمالية إليها، والتدهور التدريجى فى شروط التبادل التجارى لغير صالحها. ويمول هذا التسهيل أساسا احتياجات تمويل ميزان المدفوعات وكذلك أغراض تحرير الاستيراد وإصلاح نظام الصرف.

وتقدم قروض التسهيل بسعر فائدة يبلغ ٠,٥% سنويا وقدرة سداد تتراوح بين ٥-١٠ سنوات أى يعتبر تطوير فى القروض الممنوحة من الصندوق التى تعتبر أساسا قصيرة الأجل.

٢/٣ – تسهيلات الصندوق الممتدة The Extended Fund Facility

وقد استحدث هذا التسهيل لإتاحة موارد الصندوق على مدى ثلاث سنوات متتالية وفقا لبرنامج محدد. لعلاج الصعوبات فى ميزان المدفوعات التى ترجع لاختلالات هيكلية فى الإنتاج والتجارة والتكلفة والأسعار.

٢/٤ – ترتيبات المساندة: Stand – By Arrangement

وتتراوح مدة هذه الترتيبات بين ١٢-٢٤ شهرا وهى تركز على الخلل فى ميزان المدفوعات الناتج عن أسباب محلية أو خارجية أو الاثنين معا.

٢/٥- تسهيلات لتمويل الطوارئ والتعويضات:

Compensatory & Contain agency Financing Facility

وقد استحدثه الصندوق فى أغسطس ١٩٨٨، بتقديم قروض جديدة للدول النامية لمواجهة التقلبات الخارجية الطارئة مثل الارتفـاع المفـاجئ فى أسعار الفائدة أو أسعار الواردات أو الانخفاض المفاجئ فـى الطلـب على الصادرات أو أسعار ما أو الانخفاض من عائدات السياحة.

٣- صندوق النقد العربى: Arabic Monetary Fund (AMF)

تأكيدا لاتجاه الدول العربية نحو إرساء المقومات النقدية للتكـامل الاقتصادى العربى ودفع عجلة التنمية الاقتصادية فى جميع الدول العربية. فقد أنشئ صندوق النقد العربى فى أبريل ١٩٧٦.

ويهدف الصندوق إلى المساهمة فى تصحيح الاختلال فى موازيـن مدفوعات الدول الأعضاء، واستقرار أسعار الصرف بين العملات العربيـة وتحقيق قابليتها للتحويل فيما بينهما والعمل علـى إزالـة القيـود علـى المدفوعات الجارية بين الدول الأعضاء وتطوير الأسواق المالية العربيـة وتنسيق مواقف الدول الأعضاء فى مواجهة المشكلات النقديـة وتنسـيق مواقف الدول الأعضاء فى مواجهة المشكلات النقدية والاقتصادية الدولية، ودراسة سبل توسيع استخدام الدينار العربى الحسابى وتهيئـة الظـروف المواتية إلى إنشاء عملة عربية موحدة.

ومقر الصندوق فى أبو ظبى " وبلغ رأس المال المصرح به عنـد إنشائه ٢٥٠ مليون دينار عربى حسابى (٧٥٠ مليون وحدة حقوق سـحب خاصة) وقد بلغ رأس المال المكتتب فيه الصندوق ٣٣,٤ مليـون دينـار عربى حسابى فى نهاية عام ١٩٨٨، وبلغ اجمالى المدفوع منـه ٢٨٩,٨ مليون دينار عربى حسابى وبلغت الأقساط المستحقة وغير المسـددة ٤٤,٦ مليوناً.

ويقدم الصندوق خمسة أنواع من القروض تتميز بالتيسير وتتفاوت في الآجال وتستهدف معالجة اختلالات معينة في موازين مدفوعات الدول الأعضاء فالقرض التلقائي يبلغ اجله ثلاث سنوات ويقدم لدعم ميزان المدفوعات في الأحوال العادية، فإذا زادت الحاجة للتمويل عن ذلك الغرض فيصار إلى إقراضها القرض العادى لدعم برنامج مالى يتفق الصندوق عليه معها، ويمتد أجله لفترة خمسة سنوات. إما إذا كان العجز في ميزان المدفوعات كبيرا وناجحا عن خلل هيكلي في اقتصاد الدولة العضو فيقدم لها القرض الممتد، بأجل لا يتجاوز سبع سنوات لدعم برنامج يتفق الصندوق عليه مع العضو. وفي حالة حدوث اختلال في ميزان المدفوعات نتيجة لظروف طارئة ناجمة عن حالة حدوث اختلال في ميزان المدفوعات نتيجة لظروف طارئة ناجمة عن هبوط في عائدات صادرات من السلع والخدمات أو زيادة كبيرة في قيمة وأرادته من المنتجات الزراعية نتيجة لسؤ المحاصيل، فإن الصندوق يقدم للدولة العضو القرض التعويضى الذى يبلغ أجله إلى أربع سنوات.

ووفقا لاتفاقية الصندوق تقوم القروض للدولة العضو في حدود أربعة أمثال حصتها المدفوعة بعملات قابلة للتحويل. ويستثنى من ذلك القرض التعويض الذى يبلغ مقداره ما يوازى حصة الدولة العضو المدفوعة بعملات قابلة للتحويل. وفي كل الأحوال لا تزيد القروض المقدمة لأحد الأعضاء خلال أثنى عشر شهرا من ٢٠٠ في المائة من حصته المدفوعة بعملات قابلة للتحويل.. وأسعار الفائدة يسيره تتدرج حسب أجل القروض ونوعه.

قد بلغت نسبة رصيد القروض لدى الدول المقترضة إلى رأس المال المدفوع بعملات قابلة للتحويل ١٤٤%.

٤- الصندوق العربى للإنماء الاقتصادى والاجتماعى:

الصندوق العربى للإلغاء الاقتصادى والاجتماعى هيئة عالية إقليمية عربية مستقلة، مقره الكويت، وإنشاء فى عام ١٩٧٢ برأس مال مصرح به ٨٠٠ مليون دينار كويتى، والمكتب فيه ٦٩٤,٨ مليون دينار كويتى، والمدفوع ٦٦٣,٤ مليون دينار كويتى (١).

واجمالى القروض المقررة ١٣٢٦,١٨ مليون دينار كويتى واجمالى المسحوبات من القروض النافذة ٦٢٤,١٥ مليون دينار كويتى.

وهدف الصندوق الإسهام فى مشروعات الإنماء الاقتصادى والاجتماعى فى الدول العربية عن طريق تمويل المشاريع الاقتصادية ذات الطابع الاستثمارى بقروض تحمل شروطا ميسرة للحكومات والهيئات والمؤسسات العامة والخاصة، مع منح الأفضلية للمشروع الاقتصادية الحيوية للكيان العربى وللمشروعات العربية المشتركة.

هذا بالإضافة إلى تشجيع توظيف الأموال، وتوفير الخبرات والسعونات والفنية فى مختلف التنمية الاقتصادية.

وبما أن الذى يهمنا فى هذا الفصل هو إلقاء الضوء على النشاط الإقراض للصندوق، فإنه يمكن إيضاح ذلك من خلال الجدول التالى رقم (٨)

جدول رقم (٨) التوزيع القطاعى لقروض الصندوق العربى للإنماء الاقتصادى والاجتماعى فى عام ١٩٩٠ والمجموع التراكمى للفترة من ١٩٧٤-١٩٩٠م.

القطاعات الاقتصادية	١٩٩٠		١٩٧٤ – ١٩٩٠	
	مليون د.ك	%	مليون د.ك	%
١) قطاعات البنية الأساسية				
- النقل والاتصالات السلكية واللاسلكية	٢٨,٠٠	٦,١	٣٠٠,٢٠	٢٢,٦
- الطاقة (كهرباء، نفط-غاز)	١١,٧٥	٦,٧	٢٧٣,١٥	٢٠,٦
- المياه والمجارى	٢٢,٠٠	١١,٦	١٥٣,٢٥	١١,٦
مجموع فرعى	٦١,٧٥	٣٥,٤	٧٢٦,٦٠	٥٤,٨
٢) القطاعات الإنتاجية				
- الصناعة والتعدين	٤٤,٩٥	٢٥,٨	١٧٨,٤٥	١٣,٥
- الزراعة والثروة والحيوانية والسمكية	٦٧,٥٠	٣٨,٨	٤٠٠,١٠	٣٠,٥
مجموع فرعى	١١٢,٤٥	٦٤,٦	٥٧٨,٥٥	٤٣,٧
٣) القطاعات الأخرى			٢٢١.٠٣	١,٥
المجموع الكلى	١٧٤,٢٠	١٠٠	١٣٧٦,١٨	١٠٠

المصدر: الصندوق العربى للإنماء الاقتصادى والاجتماعى، التقرير السنوى سنة ١٩٩٠ يتضح من الجدول قطاعات المبنى الأساسية حصلت على ٣٥,٤% من اجمالى القروض الممنوحة من الصندوق، وهى قطاعات النقل والطاقة والمياه والمجارى، بينما كان نصيبها التراكمى خلال الفترة من ١٩٧٤ - ١٩٩٠ ٥٤,٨% من اجمالى الفروض الممنوحة خلال تلك الفترة.

ومن ناحية أخرى كان نصيب القطاعات الإنتاجية ٦٤,٦٠% من اجمالى القروض الممنوحة عام ١٩٩٠م وهى قطاعات الصناعة والتموين والزراعة والثروة الحيوانية والسمكية بينما كان نصيبها التراكمى خلال الفترة من ١٩٧٤ - ١٩٩٠، ٤٣,٧% من اجمالى القروض الممنوحة خلال تلك الفترة.

ولعل ذلك يشير إلى أن آلية وتوجيهات القروض الممنوحة تغيرت فى عام ١٩٩٠م عن الفترة التراكمية ١٩٧٤ - ١٩٩٠م لصالح القطاعات الإنتاجية بدرجة أكبر من قطاعات المبنى الأساسية.

٥- الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية:

تم إنشاء الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية فى ديسمبر ١٩٦١، وذلك لغرض مد الدول العربية والنامية بالقروض والمنح التى تساعدها على تطوير اقتصادياتها وتنفيذ برامج التنمية فيها، وفى مارس ١٩٨١ وسعت الصلاحيات الممنوحة للصندوق بحيث أصبحت تشمل حتى المساهمة فى رأس المال هيئات التنمية وفى مواردها وفى بعض أنواع المنشآت واقتصرت عملياته حتى يوليو ١٩٧٤ طبقا لقانون إنشائه على الدول العربية فقط وفى يوليو ١٩٧٤ تقرر توسيع مجال نشاط الصندوق تشمل سائر الدول النامية.

ومع توسع نشاط الصندوق كان يزداد رأسماله دائما، حتى وصل رأس المال المدفوع ١٥٦٧ مليون دينار كويتى ورأس المال المصرى به ٢٠٠٠ مليون دينار كويتى طبقا لأحدث تقرير عن نشاط الصندوق فى ١٩٩٠/١٩٩١[1].

(١) الصندوق الكويتى للتنمية الاقتصادية العربية، التقرير السنوى التاسع والعشرون ١٩٩٠-١٩٩١.

الفصل الثالث عشر

الإصدارات الدولية

أولاً : مفهوم الإصدارات الدولية

ثانيـــاً : البنوك التجارية الشاملة كأحد الأطـراف المتعاملة فى الإصدارات الدولية.

ثالثـــاً : العوامل الحكمة للإصدارات الدولية .

رابعـــاً : أنواع الإصدارات الدولية

خامساً : المنشآت المالية العاملة فـــى تســويق الإصدارات الدولية وعلاقتـــها بـــالبنوك التجارية الشاملة.

سادساً : أساليب تسويق الإصدارات الدولية ودور البنوك التجارية الشاملة فى هذا المجال .

سابعاً : أسلوب سداد الإصدارات الدولية

ثامنـــاً : مزايا الإصدارات الدولية

الفصل الثالث عشر

الإصدارات الدولية

أولا :مفهوم الإصدارات الدولية :

أن مفهوم الإصدارات الدولية هو الاقتراض الطويل الأجل الـذى يتم وفقا لعقود غير مباشرة عن طريق إصدار السندات .

وان هذه السندات تمثل الحقوق الدائنة التى لحاملها على الشـوكات المقترضة كما تشكل السندات رؤوس أموال الشـركات المسـتخدمة فـى الأصول المادية والموظفة فى العمليات الإنتاجية .

هذا وقد صاحب تقدم المجتمعات الرأسمالية فى العصر الحديـث انتشار الشركات المساهمة على الصعيد العالمي الأمر الذى أدى الى زيادة مقادير القروض العامة وزيادة مضطردة فى حجـم السـندات المصـدره والذى انعكس اثره على المشروعات الصناعيه فى اقامة مبانى او انشـآت أو الحصول على آلات لا يتسنى لهذه المشـروعات ان تقـوم بتسـديدها خلال اجل قصير أو متوسط .

كما قد تكون الحكومات طرفا فى عمليات الاقتراض مـن سـوق راس المال لتمويل الدين العام الطويل الأجل .

هذا ويعرف السند بإنه عبارة عن صك يمثل دينا على الهيئه التـى إصدرته ويعتبر حامل السند دائنا لهذا الهيئه له حق عليها مضمون بجميـع ممتلكاتها.

ثانيا :البنوك التجارية الشاملة كأحد الأطراف المتعاملة فى الإصـــــدارات الدولية

ومن ثم تظهر البنوك التجارية فى هذا المجال اما كأحد الجـــهات صاحبة الإصدار أو أحد الأطراف المشترية للإصــــدار ويمكــن تقسـيم الاطراف المتعامله فى الإصدارات – الدوليه الى الفئات التالية –

١-الجهه صاحبة الاصدار :

قد تكون الجهه صاحبة الاصدار حكومة دولـــه مـــا او مؤسســه حكوميه أو بنوك تجاريه أو متخصصـــــه أو شــركات صناعيــه كبــيره أو اصدارات للبلديات .وبالتالى فان البنوك التجاريه تغير احد الاطـــــراف المتعامله فى الاصدارات الدوليه .

- ❖ وعندما ترغب الجهه طرح اصدار يتطلب منـــها ان تعلــن عــن اصداراها على ان يتضمن اعلانها البيانات التاليه .
- ❖ بيان اجمالى بقيمة الاصدارات المطلوبه مقسمه الى فئات
- ❖ اسم العمله المراد دفعها سداد القيمه كل اصدار
- ❖ سعر الفائده و المزايا الاخرى المقــرره للســندات ولسـم الجهــه المسئوله عن دفع الكوبونات
- ❖ شروط الاستهلاك وكيفيته ومدته
- ❖ سبب إصدار السندات
- ❖ التوقيت الزمنى للاصدار وآجال السداد .
- ❖ اسم الجهه الضامنه لهذه الاصدارات .

وعندما تتلقى هذه الجهه العروض من البيوت الماليه او السماسـرة تبدأ إجراءات التعاقد معهم وذلك بتحرير عقـــد بيـــن الجهـــة المصـــدره والوسطاء .

٢-البيوت الماليه والسماسره:

وهى الجهة التى تقوم بإداره وتسويق الإصدارات نيابه عن الجهه صاحبة الاصدار وتتم عملية ادارة وتسويق الاصدارات باحدى الطرق التاليه.

عن طريق الاتصال المباشر بين المصدره ومربع الاصدار وهذه الطريقه اكثر شيوعا. عن طريق العطاءات تقدم البيوت الماليه العطاءات الى الجهه المصدره لشراء سنداتها او القيام بتسويق هذه الاصدارات وهذا الاسلوب يستعمل فى السندات التى لا تلقى قبولا لدى المستثمرين مثل السندات التى تصدرها البلديات فى الولايات المتحدة الامريكيه .

كما يقتصر دور البيوت المالية والسماسره على مجرد تقديم المساعده والدعايه اللازمه لعملية بيع الاصدارات نظير عموله معينه وقد يأخذ الشراء شكل تعهد من البيوت الماليه بضمان الاكتتاب فى السندات المصدره بالكامل بشرط ان تكتتب بغير الجزء غير المكتتب فيه .

وعندما يتقرر القيام باجراءات الاصدار يتطلب الامر دراسة النواحى التاليه ليتم التسويق على الوجه الاكمل .

- دراسة القيمه الاجماليه للاصدار وسعر كل اصدار و الفائده المقرره على كل منها .
- دراسة التوقيت الزمنى للاصدار واجال السداد وطريقة استهلاك الاصدار.
- الوقوف على المشاكل القانونيه و التعليمات الادارية التى تحيط بكل اصدار عند تسويقه .
- دراسة نوع العمله المصر بها كل اصدار للوصول الى معرفة ما اذا كانت هذه العمله مفروضا عليها قيودا من جانب السلطات النقديه لدوله جهه الاصدار .

- تحليل المركز المالى للمؤسسه طالبة القرض وسمعتها التجاريـــه لأن المؤسسه المقترضه كلما كانت سمعتها ممتازه ساعد ذلك على ســرعة تسويق الاصدارات .
- الوقوف على احوال سوق رأس المال من مدى استيعابه لمثـــل هــذه الاصدارات مشترو الاصدارات (المستثمرين).

ويمكن تقسيم مشترى الاصدارات الى الفئات الاتيه

١- الهيئات الماليه وتشمل

* البنوك تجاريه كانت ام متخصصه .
* شركات الاستثمار

وهنا تظهر البنوك التجاريه كاحد المشترين للاصدارات الدوليه .

٢ - تجار الاوراق الماليه وتشمل :

* بنوك الاستثمار :
* تجار القطاعى .
* مؤسسات البيع بالتقسيط"

٣- المستثمرون وينقسمون الى :

* أفراد
* المشروعات التجارية و الصناعية

<u>ثالثا : العوامل التى تحكم الاصدارات الدوليه:</u>

تتعرض الاصدارات الدوليه لعدة عوامل من شأنها ان تقلـــل مـــن عرض الاصدارات الدوليه فى الاقتصاد العالمى ومن أهم هذه العوامل .

١-الأخذ باسلوب الرقابه على النقد الاجنبى وتستهدف الرقابه على النقـــد الاجنبى تحقيق اغراض عدة يكون من اهمها ترشيد استخدام المتـــاح من النقد الاجنبى وصيانة ارصدة الدوله من العملات الاجنبيه لمقابلـــة

متطلبات التنميه الاقتصاديه السريعه ولتجنب سيطرة رأس المال الاجنبى او التخلص منها .

لذا يمكن القول انه عندما تأخذ الدوله باسلوب الرقابه على النقد الاجنبى فاننا نرى ان انتقال رؤوس الاموال من الدوله يكون مقيدا ولان انتقال رؤوس الاموال لا يأتى الا بعد الحصول على موافقة السلطات النقدية بالدوله الامر الذى لا تتم معه تحركات رؤوس الاموال بالحرية مما يقلل من حجم الاصدارات الدوليه لمثل هذه الدوله

٢- عدم استقرار اسعار صرف العملات الاجنبيه وعلى الأخص التى تصدر بها الاصدارات الدوليه .

فمن الصعب فى هذا المجال ان نتجاهل الدور العالمى الذى لعبه الدولار -الامريكى فى النظام النقدى الدولى فقد كان له مكان الصداره كعمله رئيسيه للاحتياطات النقديه واداه التسوية المبادلات التجارية ووحدة للمحاسبه بين الغالبية العظمى من دول العالم الغربى ولذلك فقد كانت ازمة الدولار مثارا للجدك فى الاوساط النقديه الدوليه .

٣-الاتجاه التصاعدى لاسعار الفائده لقنوات الاستثمار المنافسه للاصدارات الدوليه عندما يلاحظ المستثمرون ان اسعار الفائده فى مجالات الاستثمارات الأخرى تفوق اسعار فائدة الاصدارات الدوليه الامر الذى يدفعهم الى تفضيل محالات الاستثمارات المنافسه للاصدارات الدوليه مما يكون له اكبر الاثر عل حجم الاصدارات الدوليه المتداوله فى سوق رأس المال .

رابعا : أنواع الاصدارات الدوليه :

نتناول فيما يلى على سبيل المثال بعض الاصدارات كسوق الدولار الأوربى و الإصدارات بالدينار الكويتى .

١ - سوق الدولار الاوربى :

لقد استخدم الدولار الاوربى كاداة للتسويات الدوليه ويرجع ظهوره للاسباب التاليه:

١/١ -منذ ثلاثه وعشرين عاما اصدرت انجلترا تشريعات تقيد من تصدير الاموال ثم من تمويل التجاره الدوليه . المر الذى استتبعه تأزم السيوله الدوليه ونضوب التبادل الدولى من عمله موحده تقبلها الدول كافة بسعر ثابت بالنسبه لعملتها المحلية.

٢/١-ولقد كان من اسباب ظهور الدولار الأوربى هو هجرة رؤوس الاموال الامريكيه للاستثمار والاقراض فى اوربا عقب الحرب العالميه الثانيه بحثا وراء عائد افضل او لدعم التنميه الاقتصاديه فى دول اوربا .

٣/١ -زيادة العائد من الاستثمارات و القروض المقومه بهذه العمله وكذلك استقرار قيمتها ثم اعتمادها كعمله دوليه الامر الذى دفع البنوك التجاريه وهيئات التمويل الدوليه والهيئات الاستثماريه وكذلك الهيئات الرسمية كالبنوك المركزية والحكومات إلى الإقبال على شراء الدولار وايداعه بالبنوك الأوربية.

٤/١- لقد كان اقتناء الدولار الأوربى من جانب الحكومات وبنوكها المركزية يهدف دعم الاحتياطى النقدى وتسوية العجز وتعتبر الحكومات وبنوكها المركزية من أهم عملاء السوق إذا يقدر ما تملكه وحدها بـ٢٥% من حجم المتداول منه.

كما أن بعض الحكومات مثل بلجيكا اقترضت حوالى ٥ ملايين من الدولارات الأوربية لسد العجز ميزان مدفوعاتها وكذلك المانيا الغربية قبل أن تتحول إلى مقرضة له فى السنوات الأخيرة.

٥/١- أن مرونة الايداع والاقتراض بهذا السوق شجع بعض الهيئات المالية والتجارية والصناعية الدولية كشركات البترول والمطاط والتبغ بإيداع فوائض أرباحها واحتياطيها بأسعار مغرية من الفوائد كما تلجأ إليه لغرض الاقتراض لمواجهة المتطلبات الاستثمارية لديها وبذلك أصبح هذا السوق بمثابة هيئة مالية أو نقدية دولية تتداول فيها الأموال لاغراض الاقتراض لمواجهة المتطلبات الاستثمارية لديها وبذلك أصبح هذا السوق بمثابة هيئة مالية أو نقدية دولية تتداول فيها الأموال لأغراض الاقتراض لمواجهة المتطلبات الاستثمارية لديها وبذلك أصبح هذا السوق بمثابة هيئة مالية أو نقدية تتداول فليها الأموال لأغراض قصيرة الأجل أو أغراض استثمارية طويلة الأجل كما تفعل الدول النامية.

كما أن بعض دول الشرق الأوسط تودع جانبا كبيرا من مواردها فى شكل دولار أوربى لما يوفره لها من الأمان لأموالها فضلا على العائد الذى تحصل عليه.

٦/١- تخوف الممولين من أفراد وشركات من احتمال قيام دولهم بفرض قيود على تحويل النقد للخارج الأمر الذى دفع بعض الماليين من الأمريكيين الى تصدير أموالهم وايداعها فى شكل دولارات فى البنوك الأوربية حيث يتمتع هذا السوق بالحياد والاستقرارا فى الإيداع.

ويمكن القول أن سوق الدولار الأوربى قد نما بشكل ملحوظ حتى لقد أصبحت المراكز التى تتم فيها عملياته تمتد عبر أوربا إلى الشرق الأوسط واسيا كما تبلغ حجم الصفقة الواحدة مليونا فأكثر إلى عشرة ملايين من الدولارات اضافة إلى ذلك تم تداوله فى الأسواق الآجله

بأسعار تكاد تعلن يوميا وتكون - الآجال عادة لمدة أسبوع - شهر أو ثلاثة شهور وأن كان الأمر لا يمنع من اتمام صفقات لاطول من ذلك.

كما أن الدول لا تلقى خطرا أو قيدا على تداوله فهو مطلق الحركة لأنه لا يمت للتداول النقدى المحلى بأية صلة بينما هو فى ذات الأمر مقبول فى حيازته لدى البنوك لاستكمال نسب الاحتاطيات النقدية والسيولة المقررة.

وهكذا أصبح سوق الدولار الأوربى هو فى الواقع سوق العملة الدولية الموحدة التى كان يفتقر اليها العالم من زمن بعيد فقد أصبحت البنوك التجارية تتبع الدولارات التى فى حوزتها لتشترى عملات محلية أو بالعكس تحوز الدولارات عوضا عن عملاتها المحلية إذا كانت فى حاجة إلى تسديدات خارجية وكان من الأوفق لها التسوية بالدولارات كما أصبح الدولار الأوربى بالنسبة للمستوردين من أمريكا إداره وفاء عاجله كما يستخدم - لذات الغرض مع دول غير أمريكية.

كما أن أمريكا استخدمته بشكل ملحوظ فى سداد العجز بموازين مدفوعاتها فإنه من اليسير عليها أن تتطلب من البنوك الأمريكية تحويل بعض ودائعها من فروعها في أوربا إلى أمريكا دون أن تتكلف فى ذلك مشقة الاقتراض أو التحويل الخارجى فالعملية ليست الا استردادا لما سبق أن صدرته أمريكا لأوربا من دولارات.

وبالتالى فإن الدولار الأوربى Euco - Dollaar هو عبارة عن الدولارات يودعها أصحابها فى بنوك خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وعلى سبيل المثال إذا قام شخص بإيداع 500.000 لدى بنك فى لندن فإن هذه الوديعه يطلق عليها Euca- Dollar Deposit

والدولار الأوربى بشكل عام، هو عبارة عن أى قيمة من الدولارات تودع فى أى بنك خارج الولايات المتحدة، وليس بالضرورة أن

يكون هذا البنك فى أوربا على الرغم من أنه يطلق على هده الـــدولارات اسم Euco- Dollar

ولقد أبرر التطور فى سوق Duco- Dollar أنـــه أنشـــأ ســـوق Euco-Bonas وهو عبارة عن السندات المصدرة بـــالدولار الأوربـــى، وأسعار الفائدة على هذا النوع من السندات تحسب علـــى أســـاس ســـعر الـــ Libor ومضافا إليه سعر اضـــافى London Inter Bank offer rate وهو عبارة عن سعر الاقتراض من البنوك البريطانيـــة، ويســـتخدم كاتاسى لحساب سعر الفائدة على أى أصدار بالليبرو دولار، ويضاف إليـــه سعر فائد اضافى تتحدد قيمته على حساب سمعة المقترض ومدة القـــروض وحجم القرض.

فمثلا إذا كان الـــ Libor يـــساوى ٨% وقـــت اصـــدار شـــركة هولندية لسنداتها للاقتراض من السوق الدولى، وتم تحديـــد ٢% لتكـــون فائدة اضافية على LIBRO فى هذه الحالة تكون هذه الشـــركة ملتزمـــة بدفع ١٠% للمستثمرين الذين قاموا بشراء هذه المستندات.

٢- الإصدارات بالدينار الكويتى:

لقد توافر لدى البنوك المحلية أموال فائضة دون استثمار ويرجـــع ذلك إلى ضيق سوق الاستثمار المحلى الأمر الذى دفع البنـــك المركـــزى فى عام ١٩٧٣ الى استحداث نظام يدفع بموجبه فائدة على الودائع التـــى تحتفظ بها البنوك المحلية لديه لاجال محدودة لامتصاص جانب من هـــذه الأموال الفائضة المتوافرة لدى البنوك، ولقد حقق هذا النظام نجاحـــا مـــن حيث توفير مجال جديد لتوظيف الفائض النقدى المتوافر بـــالبنوك الا أن هذا النظام لم يخل من العيوب وأهمها عدم مرونته وعـــدم تحكـــم البنـــك المركزى بعملياته بسبب خصوعه لمبادرات البنوك.

ومن هنا ظهرت فكرة اصدار السندات البنك المركزى اعتبارا من شهر أبريل ١٩٧٩ ولقد كان الهدف من هذه السندات هو أن تكون بديلا نظام الودائع المشار اليها كما تعد هذه السندات من وجهة نظر البنك المركزى إدارة هامة من أدوات السياسة النقدية التى يستطيع البنك استخدامها ليس فقط للتحكم فى سيولة النقدية البنوك وإنما أيضا لتطوير السوق النقدية المحلية وتنويع قاعدتها.

ولقد أصدر البنك المركزى حتى عام ١٩٧٩ اصدارات بأجلين هما لمدة ٩١ يوما ولمدة ٢٨ يوميا وقد توالت الاصدارات بعد ذلك كان آخرها أصدار سندين محليين هما سند البنك العقارى الكويتى بفائدة (٦,٧٥%) وسند البنك التجارى الكويتى بفائدة (٨,٦٢٨٠%) عام ١٩٨٩.(١)

ونظرا لما يوليه البنك المركزى من أهمية هذه السندات باعتبارها نواة لعمليات السوق المفتوحة التى تستخدمها البنوك المركزية فى الأسواق المالية والنقدية فإنه يقوم بدراسة إمكانية تطويرها ودعمها فى السوق وذلك بالسماح لشركات الاستثمار والمال المحلية بشراء هذه السندات وتداولها أو اقتنائها.

وواضح أن الهدف الرئيسى من ذلك كله هو تطوير السوق المالية المحلية ودفعها قدما على طريق التكامل علما بأن هذه السوق النقدية (القصيرة الأجل) والسوق الرأسمالية (المتوسطة والطويلة الأجل).

---

(١) يمكن الرجوع إلى تفصيل ذلك إلى:

التقرير الاقتصادى السنوى – سوق الكويت للأوراق المالية ، ١٩٨٩، الكويت ص ١٠٢-١٠٣.

خامسا: المنشآت المالية العاملة في تسويق الاصدارات الدولية:

أن تسويق الإصدارات الدولية لا يختلف عن تسويق أيـــة ســلعة، ولكى يتم تسويق الإصدارات لابد من وجود جهاز تســـويقى متخصـــص فى هذا المجال يكون هدفه ترويج الاصدارات وعلى الأخص المصـــــدرة لأول مرة.

لذا يمكن القول أن تسويق هذه الاصدارات يتطلب وجود طبقة من الوسطاء بين الجهة المصدرة وبين فئة المستثمرين. ولـــهؤلاء الوســطاء أهمية بالغة لأنهم يعتبرون حلقة الوصل بين الجهة طالبة القــرض وبيــن المستثمرين، لذا يقدمون العديد من الخدمات لكل من الطرفين.

سادسا: أساليب تسويق الاصدارات الدولية ودور البنوك التجارية فى هــذا المجال:-

يتبع عند تسويق الاصدارات الدولية أحد الأساليب التالية:

١- الاكتتاب المغلق:

يتم الاكتتاب فى الاصدارات دون أن يشعر بها الجمهور، لذا يقـوم مرجو الاصدارات بالاتفاق مع عدد من الأفراد أو الهيئات على الاكتتـــاب فى السندات التى اصدرتها الجهة التى يروجون لها.

هذا وتعتبر البنوك وشركات الاستثمار أهم الجهات التى تشـــترك فى هذا النوع من الاصدارات.

ومن مزايا هذا الأسلوب هو سهولته، إلا أنه يعاب عليه صعوبـــة التنازل عن السندات المشتراه بهذه الطريقة نظرا لتركز ملكيتها على عــدد معين من المستثمرين وتظهر هـــذه المشــكلة عندمــا تشــترى البنــوك الاصدارات بهذا الاسلوب وعلى الأخص عندما تحتاج إلى تدبير ســـيولة نقدية لديها لمواجهة الطلب المفاجيء على الودائع من جانب عملائها.

٢- الاكتتاب العام:

عندما تطرح شركة أو هيئة سندات للاكتتاب العام فإن عملية الاكتتاب فى هذه السندات قد يتم عن طريق أحد البنوك على مستوى الدولة وما تملكه من مراسلين أو فروع فى خارج الدولة كما أن عملية الاكتتاب تتم لدى بعض الدول عن طريق مكاتب المحاسبة والمراجعة.

وينحصر الدور الذى تقوم به البنوك أو مكاتب المحاسبة والمراجعة فى عملية الاكتتاب فى السندات بمجرد تلقى طلبات الاكتتاب وقيمة الاقساط المطلوبة وايداعها لحساب الجهة صاحبة الاصدار نظير عمولة معينة تحدد بنسبة مئوية من القيمة الأسمية للاكتتاب.

٣- الاكتتاب عن طريق الهيئات الاستثمارية:

يتبع أحدى الخطوات التالية عند تسويق الاصدارات بوساطة بنوك الاستثمار أو شركات الاستثمار.

٣/١- تغطية الجزء غير المكتتب فيه: تتولى الجهة المصدره مهمة طرح الإصدارات عن طريق الاكتتاب العام لحسابها الخاص على أن تحصل على تعهد من بنك الاستثمار أو شركة الاستثمار على تغطية الجزء غير المغطى بوساطة الشركة مقابل عمولة معينة.

٣/٢- إدارة الاصدارات: فى نطاق هذا الأسلوب يكون دور ببنك الاستثمار هو تقديم المشورة والدعاية اللازمة لعملية بيع الاصدارات مقابل عمولة ويطلق عليها.

٣/٣- ضمان الاكتتاب بالكامل:

يأخذ بنك الاستثمار على نفسه تعهدا بتغطية الاصدارات بالكامل أما لحسابه الخاص أو بالاشتراك مع بنوك أخرى مماثلة وتسمى هذه الطريقة.

٣/٤- الاكتتاب عن طريق العطاءات:

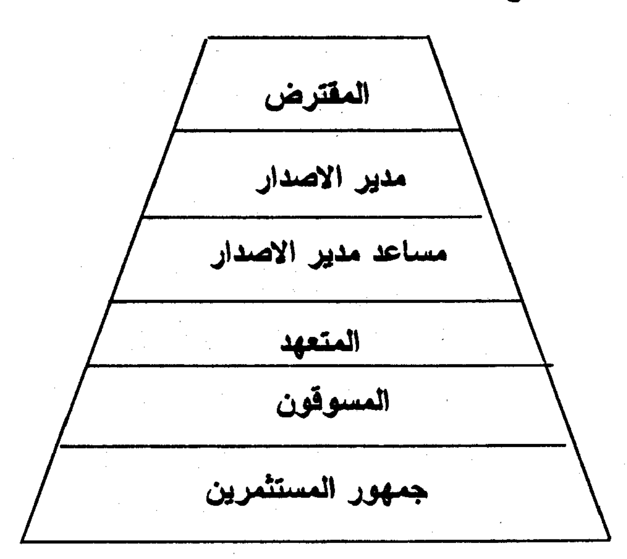
يقدم بنك الاستثمار عطاء الى الجهة الراغبة فى طرح الاصـــدار وتستعمل هذه الطريقة فى الاصدارات التى تصدرها الجهات غير المألوفـة للمستثمرين قبل اصدارات البلديات فى الولايات المتحدة الامريكية.

وعندما يرسو العطاء على بنوك الاستثمار يقوم البنك بالآتى:

- عقد اتفاق مع البنوك المماثلة على توزيع الصفقة بينهم لبيعـــها علـــى عملائها.
- الاتفاق مباشرة مع تجار الأوراق المالية على توزيع الجزء الذى لـــم يبيعه البنك كما أن هؤلاء التجار لديهم عمال بيع يتولون تسويق هـــذه الاصدارات على عملائهم.

وتسمى طريقة الاكتتاب عن طريق العطاءات بطريقـــة الاتصـــال المباشر.

يوضح الشكل التالى مراحل تسويق الإصدارات



سابعا:- فائدة الاصدارات الدولية:

يمنح حامل السند فائدة ثابتة، وهذه الفائدة يتحتم دفعها بصرف النظر عن وجود أرباح أو عدم وجودها لدى الجهة المصدرة لهذا السند، وأن هذه الفائدة تدفع على أساس القيمة الأسمية بصرف النظر عن سعر الاصدار. وهناك عدة عوامل تتدخل فى تحديد أسعار الفائدة على الاصدارات بالزيادة أو النقصان، لعل من أهمها:

١-موقف أسعار الفائدة لقنوات الاستثمار الأخرى المنافسة لاسعار فائدة- الاصدارات فعلى سبيل المثال إذا فرض أن أسعار الفائدة على الودائع لدى البنوك التجارية تأخذ اتجاها تصاعديا فإن المستثمر يفضل أن يوجه استثماراته الى الايداع بالبنوك التجارية للحصول على دخل من الودائع يفوق الدخل من الاصدارات.

٢-من العوامل التى تتدخل فى تحديد أسعار الفائدة هو درجة حاجة الجهة المصدرة لهذه الاصدارات فعندما تكون هذه الحاجة ملحة لديها فإنها تعر ض أسعار الفائدة بنسبة كبيرة لجذب المستثمرين للاكتتاب فى الاصدارات هذا بالاضافة إلى المركز المالى للشركة المصدرة وسمعتها.

٣- ومن العوامل المؤثرة أيضا فى أسعار فائدة الاصدار هو حالة التضخم أو الكساد الذى يمر به المجتمع الاقتصادى ففى حالة الرواج التى تتسم بتوافر درجة عالية من السيولة فى المجتمعات تعرض أسعار الفائدة للاصدارات بأسعار منخفضة وعلى العكس من ذلك عندما يمر المجتمع بحالة كساد وتخفيض درجة السيولة فى المجتمع.

وهناك عوامل أخرى منها نوع العملة التى تصدر بها هذه الاصدارات وما تتسم به ثبات فى أسعار الصرف أم لا. وكذلك أجل هذه الاصدارات وهكذا.

هذا ونود أن نضيف إلى أنه قد ينص على فائدة ثابتة تضاف اليها نسبة أخرى إذا بلغت الارباح الصافية قدرا معينا، كما يمنح حامل السند على فائدة ثابتة مع حقه فى الاشتراك فى سحب دورى له جوائز كل هذه مغريات تعرض من جانب الجهة المصدرة للاصدارات لجذب المستثمرين فى هذا المجال.

ثامنا: سداد الاصدارات:

توجد أربعة طرق لسداد الاصدارات هى:-

١- سدادها من الأرباح:-

قد يتيح القانون النظامى لاحد الجهات المصدرة لمثل هذه الاصدارات أن تستخدم جزءا من أرباحها فى شراء سنداتها من السوق، ولتحقيق ذلك فإن هذه الجهة تجنب جزءا من الأرباح كان مقررا أن توزعه على المساهمين فى حالة الشركات وأن الهدف من جراء ذلك هو تخفيف العبء على الجهة المصدرة عند القيام بسداد قيمة الاصدارات مرة واحدة عن استحقاقها.

كما أن الاجراء يحقق للجهة المصدرة ربحا من جراء ذلك حيث أنها عند دخولها كمشترية لمثل هذه الاصدارات سوف تحصل عليها بقيمتها الحالية وليست بقيمها الاسمية.

مثال على ذلك:

عندما تشترى أحدى الشركات من سوق الأوراق المالية سنداتها بمبلغ ٨٢٨٠ دينارا والقيمة الاسمية لهذه السندات هو ٩٠٠٠ دينار وبذلك حققت الشركة دخلا لها بمقدار ٧٢٠ دينارا.

٢- سدادها من رأس المال:-

بهذا الأسلوب يتم دفع قيمة السندات على أقساط سنوية ثابتة بالخصم من حساب جارى الشركة بالبنك. دون أن تتبع الشركة أية إجراءات أخرى تساهم فى سداد هذه السندات مثل دفع السندات من الأرباح أو تكوين احتياطى مستثمر.

٣- السداد بتكوين احتياطى مستثمر:

إذا كان من المتفق عليه أن تسدد السندات مرة واحدة فى نهاية مدة معينة فإن الشركة تستعد لذلك فتحجز من أرباحها سنويا جزءا معينا تستثمره عادة خارج الشركة بشراء أوراق مالية من الدرجة الأولى لا تكون عرضة للتقلبات الكبيرة في الاسعار. وفى نهاية المدة تتكون لدى الشركة أوراق مالية تبيعها بسهولة فى السوق لكى تتمكن بالنقدية المحصلة من بيع هذه الأوراق من سداد القرض دفعة واحدة كما أن هذه الأوراق المالية تحقق للشركة مادامت فى حيازتها دخلا اضافيا هذا الدخل يشترى به أوراق مالية لغرض استهلاك القرض لذا يمكن القول أنه لا يكفى بشراء الأوراق المالية بالقسط المحجوز سنويا من الأرباح بلى يضاف اليه الفوائد التى انتجتها الأوراق المالية.

٤- السداد بطريقة بوليصة التأمين:-

قد تختار الجهة المصدرة للسندات شراء بوليصة تأمين ودفع أقساطها من الأرباح التى تحجز سنويا وأن هذا الأجراء يتبع عندما يتفق أن تسدد السندات مرة واحدة فى نهاية أجل القرض ففى نهاية آجل البوليصة تحصل الجهة المصدرة للسندات على المبلغ المقرر فى بوليصة التأمين وهذا المبلغ يمكنها من سداد السندات مرة واحدة فى نهاية أجل القرض دون أن تواجه مشاكل من جراء نقص السيولة لديها.

مما قد يضطرها الأمر إلى التخلص من أحد أصولها حتى تتمكن من سداد السندات فى تاريخ استحقاقها.

تاسعا: مزايا الاصدارات الدولية:

نعرض فيما يلى مزايا هذه الاصدارات من وجهة نظر الجهة المصدرة لها وكذلك الوسطاء (البيوت المالية والسماسرة) وكذا المموليين (مشترى الاصدارات).

١- مزايا الاصدارات بالنسبة لجهة الاصدار:-

تتلخص المزايا التى تعود على الجهة صاحبة الاصدار فى النقاط التالية:-

١/١- كثيرا ما تحتاج المشروعات الى أموال اضافية لا يمكن لها الحصول عليها الا عن طريق اصدار سندات وعلى ذلك يجد المشروع نفسه مضطرا الى الالتجاء الى هذا المصدر لتمويل حاجته.

٢/١- تتسم الاصدارات بقلة التكاليف، لأن حامل السند يحصل على معدل استثمار منخفض إذا قيس بدخل أصحاب رأس المال لذا يفضل المشروع عدم اضافة مساهمين جدد للمشروع والاكتفاء بالاقتراض عن طريق إصدار سندات.

٣/١- حامل السند ليس من حقه التدخل فى إدارة المشروع أو متابعة سير العمل به، فى حين لو لجأ المشروع إلى ادخال عناصر جديدة من المساهمين فلهم حق حضور الجمعية العمومية للمساهمين ومناقشة أعضاء مجلس الإدارة.

لذا يفضل أصحاب المشروع الحصول على سندات بدلا من ادخال مساهمين جدد حتى تظل السيطرة على إدارة المشروع من قبل المساهمين القدامى.

٤/١- عند سداد قيمة السند لحامله انقطعت صلته بالجهة المصـــدرة لـــه، ولكن نجد طبيعة استثمار أصحاب رأس المال الدوام لذا لا تنقطـــع صلتهم بالمشروع ما دام يزاول نشاطه.

٢- مزايا الاصدارات بالنسبة للبيوت المالية والسماسرة:

أن دور البيوت المالية والسماسرة ينحصر فى التوفيق بين الجهـــة المصدرة للمستندات وكذلك المستثمرين ومقــــابل تحقيـــق هـــذا التوفيـــق يحصلون على عمولات طائلة ونعرض فيما يلى بيان أســـعار العمـــولات التى يحصلون عليها.

أجل الاصدار	جملة العمولة	الادارة (مدير الاصدار ومساعديه)	المتعهدون	المسوقون
اصدار أجل ٥ سنوات	٢%	٣/٨ % الى ١/٤ %	١/٤ % الى ٣/٨ %	١ ٥/٨ % أو ١ ٣/٤ %
اصدار أجل ٧ سنوات	٢ ١/٤ %	١/٤ % الى ١/٢ %	١/٤ % الى ١/٢ %	٢% أو ١ ٣/٤ %
اصدار أجل ٨ سنوات	٢ ١/٢ %	١/٤ % الى ٣/٤ %	١/٤ % الى ٣/٤ %	١ ١/٤ % أو ١ ٣/٤ %

ونود أن نشير إلى أن للعمولة تحدد حسب مســـئولية كـــل مـــن مديـــرى الاصدار ومساعديه والمتعهدين والمسوقين للاصدار حسب مسئولية كـــل منهم تجاه هذا الاصدار بشرط أن لا تتعدى النسبة المقررة لكـــل أصـــدار حسب آجله.

فعند تقرير نسبة كل منهم يرجع ذلك إلـــى ســـعة الجهـــة طالبـــة الاصدار فإذا كانت هذه الجهة مألوفة للمستثمرين فإن درجة إقناعهم مـــن جانب المسوقين لا تحتاج إلى مجهود الأمـــر الـــذى يجعـــل المســـوقين يحصلون على نسبة أقل من العمولة وترتفع معها نسبة الإدارة والمتعهدين فى حين إذا لم تكن جهة الاصدار مألوفة لدى المســـتثمرين فـــإن عمليـــة

التسويق تتطلب جهدا كبيرا من جانب المسوقين لذا ترتفع نســبة العمولــة التى يحصلون عليها وتنخفض معها عمولة الإدارة والمتعهدين.

٣ – مزايا الاصدارات بالنسبة للممولين " المستثمرين"

٣/١– يستحق حامل السند فائدة سنوية ثابتة تحدد عند الاصـــدار، وهــذه الفائدة تدفع له حتى ولو لم تحقق الشركة أرباحا.

الفصل الرابع عشر
العمليات الخاصة بالارتباط مع المراسلين

أولاً : العمليات الخارجية وأهمية الارتباط مع المراسلين.

ثانياً : إجراءات اختبار المراسلين

ثالثاً : أسس الاتفاقيات مع المراسلين

رابعاً : التسهيلات المتبادلة بين البنوك المحلية والمراسلين.

خامساً : الية المتابعة بين البنوك المحلية والمراسلين بالخارج.

الفصل الرابع عشر

العمليات الخاصة بالارتباط مع المراسلين الخارجين

تعتبر العمليات الخارجية على درجة عالية من الأهمية للبنوك التجارية، وبالتالى فإن تلك البنوك فى حاجة إلى الارتباط مع مراسلين خارجين ويتضمن ذلك إجراءات اختيار لهم، وأسس للاتفاق معهم وتحديد التسهيلات والخدمات المتبادلة وآلية للمتابعة، ويتناول هذا الفصل كل تلك النقاط على النحو التالى:-

أولاً: العمليات الخارجية وأهمية الارتباط مع المراسلين:

البنك التجارى الشامل فى الواقع منشأة تجارية يؤدى خدماته لعملائه نظير الحصول على عمولة معينة، وفى كثير من العمليات التى تعهد اليه يقوم بدور الوسيط فى علاقة بين طرفين أحدهما على الأقل من عملائه، كما أن أكثر عملاء البنك التجارى من المشتغلين فى المجال التجارى.

وبما أن جزءا كبيرا من العمليات التجارية تتم بين طرفين أحدهما مقيم فى نفس البلد الذى يوجد فيه المركز الرئيسى وفروعه فى حين نجد الطرف الآخر خارج الوطن.

فالمصدر المصرى يصدر السلع الوطنية أو السلع المعاد تصديرها إلى العالم الخارجى كما أن المستورد المحلى يستورد السلع التى يحتاجها المستهلك المحلى إضافة إلى ذلك توجد عمليات تقوم بها البنوك ولها علاقة مع العالم الخارجى مثل الاستثمارات الخارجية التى تتمثل فى شراء الأهم والسندات التى تصدرها الشركات الأجنبية والتى يرغب المستثمر المحلى المشاركة فيها كما أن هناك عمليات خارجية تتطلب إجراء تحويلات نقدية مثل نفقات السياحية أو العلاج أو التعليم . إلخ.

من هنا يمكن القول أن للعمليات الخارجية للبنوك التجارية اهمية كبرى وبالتالي فإننا نجد أن البنك التجارى لكى يتمكن من تنفيذ العمليات الخارجية بأعلى قدر من الكفاءة وحسن الاداء لاكتساب ثقة عملائه فإنه يركز اهتمامه على اختيار بنك في البلد الأجنبى (المراسل Correspondent) الذى يوجد فيه الطرف الآخر من العمليات الخارجية التى يكلفه بها عملائه المحليون.

هذا وتفخر البنوك عادة بما لها من فروع خارج بلدها مشيرة فى الوقت ذاته إلى توفير خدماتها للعملاء على نطاق واسع وتنشر ذلك فى اعلاناتها ومطبوعاتها محاولة منها لجذب عملاء جدد.

اضافة لما سبق فإن الحاجة لاتخاذ مراسل فى البلد الأجنبى تتركز فى النقاط التالية:

١-أن البنوك التجارية تنشىء علاقات مع مراسليها لتضمن بذلك تكاملا فى الخدمات التى تؤديها لعملائها.

٢-أن الحاجة لاتخاذ مراسل فى البلد الأجنبى تظهر عادة بمناسبة عمليات جديدة ينتظر أن تتم مع بلد لم يسبق للبنك المحلى أن اختار لنفسه فيه مراسلا.

٣-يحرص البنك على أن يكون له أكثر من مراسل حتى ولو فى البلد الواحد لكى تتيح له فرصا أكثر للحصول على شروط أفضل للتعامل أو تسهيلات مطلوب تدبيرها، هذا ويفضل البنك أن ينشىء علاقات مع بنك من البنوك الكبرى فى الخارج نظرا لما تتمتع به هذه الأخيرة من سمعة عالية وخبرة اكتسبها من طيل ممارستها للعمل المصرفى تكفل إداء ممتازا للخدمات التى يعهد بها اليها.

٤-من جهة أخرى فإن البنوك تراقب تطور التجارة الخارجية لبلادها في مجالي التصدير والاستيراد والبحث عن أسواق جديدة لهما في هذه الحالة يكون البنك سباقا لايجاد مراسلين له في بلاد الأسواق الجديدة حتى يكون مستعد في الوقت المناسب لإجابة طلب عملائه لفتح الاعتمادات المستندية لاستيراد بضائع أو تحصيل قيمة مستندات التصدير التي يعهدون بها إليه أو إجراء عمليات تحويل نقدية مما تستلزمها عمليات التجارة مع هذه الأسواق.

ثانياً: إجراءات اختيار المراسلين:

أوضحنا فيما تقدم أهمية العمليات الخارجية في البنوك لتجارية كما أشرنا إلى أن من خصائص هذه العمليات أنها غابا ما تكون كبيرة وأنها تتم بين دول متباعدة جغرافيا وأنها تتم بسرعة غير عادية وأن أطرافا عديدة تتدخل في تنفيذها من أجل ذلك يتعين علينا أن نورد أهم الاعتبارات التي يجب أن يراعيها البنك المحلي قبل القيام باجراءات اختيار المراسلين وذلك على النحو التالي:

- أنشاء جهاز كفء لتلقي المعلومات من المراسلين مزود بموظفين ذوي خبرات متخصصة في هذا المجال حتى يسير العمل في البنك في مراحله المختلفة في سلامة ويسر وحتى يؤدي البنك لعملائه أفضل خدمة وبأقل تكلفة.
- أنشاء شركة واسعة النطاق من المراسلين الأجانب على أن يراعى أن تغطي هذه الشبكة جميع بلاد العالم خصوصا الدول التي ترتبط بها البلد بروابط اقتصادية قوية ولا ينبغي أن تقتصر هذه الشبكة على مجرد تغطية هذه الدول بل يجب أن تمتد لتغطي الاقاليم التي يوجد فيها كبار العملاء الذين يدخلون أطرافا في العمليات الخارجية التي يقوم البنك بتنفيذها.

- إقامة نظام سريع وكفء مع المراسلين الأجانب يكفل وصول الرسائل بالسرعة التى تقضيها ظروف العمل المختلفة ومثل هذا النظام يقوم أساسا على أن يتبادل البنك المحلى مع مراسليه الأجانب العناوين البريدية والبرقية وأرقام التليفونات والتلكس ولا يقتصر ذلك على مستوى المركز الرئيسى للبنك بل يتعين أن يتم على مستوى الفروع المصرح لها بالتعامل مع الخارج وابلاغ المراسل بكل تعديل يتم لديه.

واجراءات اختيار المراسلين: يشير الى أن علاقة البنك المحلى بمراسليه تمر بالمراحل التالية:

١- جمع المعلومات والبيانات عن المراسلين:

أن الا جراء الذى يتبعه البنك المحلى لاقامة العلاقة مع بنك آخر أجنبى تكون بدايته جمع المعلومات والبيانات عمن اختاره وأول مصدر يرجع اليه البنك المحلى هو دليل البنوك المعروف باسم Bankers Amanach وهذا الدليل يصدر سنويا عن أحدى المؤسسات ويتضمن المعلومات التالية عن البنوك كلها من حيث:-

١/١- تاريخ التأسيس لكل بنك، حيث أن تاريخ تأسيس البنك أحدى الدلالات المقيدة فى التعرف على مركزه وكما كان تاريخ التأسيس بعيدا زادت قوة القرينة على سلامة مركزه.

٢/١- نبذة عن نظامه الاساسى وما طرأ على هذا النظام منذ التأسيس.

٣/١- عدد فروع البنك لتكون قرينة على رسوخ قدميه فى مجال مزاولة الأعمال المصرفية.

٤/١- ملخص لارقام آخر ميزانيتين للبنك.

٥/١- أسماء مديرية الذين تكون لهم سمعه إدارية واقتصادية ممتازة.

٦/١- أسماء مراسلى البنك فى المراكز المالية العالمية.

٢- تبادل المعلومات مع المراسلين:

إذا اسفرت الدراسة المبدئية التى أجريت عن اختيار بنـــك بعينـــة كتب البنك المحلى إلى البنك الذى وقع عليه الاختيـــار كمراســـل يطلـــب منه:-

٢/١- ميزانية وتقرير مجلس إدارته عن السنة المالية الأخيرة.

٢/٢- معلومات عن مجال تخصصه مثل نظامه الاساســـى وأى نشـــرات يصدرها عن نشاطه. عند استلام البنك المحلى هذه المعلومات يقـوم بتحليلها تحليلا فنيا دقيقا لكلا يكون فكرة واضحة وتفصيليـــة عـــن مراسلة اضافية إلى ما حصل عليه من دليل البنوك.

٢/٣- أن البنك المحلى لا يكتفى بما سبق بل يلجأ إلى البنـــوك المحليـــة المماثلة التى تتعامل مع هذا المراسل للاستفسار عنه لتكوين فكـــرة شاملة قبل بدء التعامل معه بصفة رجعية.

٣- الاتصال بالمراسلين:

متى استقر رأى البنك المحلى على الدخول فى علاقة مراسلة مـــع أحد البنوك الأجنبية فانه يجرى مع هذا البنك اتصالا أما كتابيا أو بزيـــارة يقوم بها مسؤول العلاقات الخارجية فى البنك المحلى للمركـــز الرئيســـى للبنك الأجنبى، هذا ونود أن نشير إلى أن الزيارات الشـــخصية ضروريـــة للاعتبارات الآتية:

٣/١- أن العناصر والمعلومات التى حصل عليها البنك من دليل البنـــوك ومن تقارير مجال الادارة ومن البنوك الأخرى عنـــاصر صمـــاء رغم أهميتها ولكن عن طريق تبادل الزيارات الشـــخصية يتـــأكد البنك المحلى من صحة البيانات والمعلومات التى توصل اليها مـــن المصادر الخارجية حتى تعتبر هذه المعلومات عن الواقع العملـــى

لدى المراسل وعلى الاخص عندما يتفقد مندوب البنك لوحدات البنك الاجنبى والاطلاع على نشاط هذا البنك.

٢/٣- أن تبادل الزيارات الشخصية بين العاملين فى كلا البنكين تساعد على تقارب وجهات نظر الطرفين كما أن للزيارات الشخصية أثرا فعالا للتعامل فى المستقبل بين البنكين.

ثالثا: أسس الاتفاق مع المراسلين:

بعد المراحل المبدئية السابق عرضها - ومتى كان هناك اتفاق على اقامة العلاقات - يأت دور وضع أسس الاتفاقية ذاتها وحدودها، ثم تبادل صورها موقعا عليها من المسئولين فى البنكين وتحديد تاريخ بدء العمل بها.

وتتضمن أسس الاتفاقية بعد مقدمة قصيرة المبادىء الآتية:

١-تحديد فروع كل من الطرفين التى سيكون لها حق التعامل بما احتوته الاتفاقية إذ أن غالبية البنوك تفضل تنظيما للعمل ولما قد يكون لها من فروع كثيرة، أن يكون التعامل الخارجى مقصورا على بعضها دون بعضها الأخر حسب ما تفرضه طبيعة عملها والمناطق التى تتواجد بها.

٢- تبادل مستندات المراجعة والاعداد المطلوبة منها لاستعمال الفروع التى ستدخل فى التعامل وأنواع الحسابات المزمع انشاؤها بينهم.

ويتناول البنك المحلى والبنك الأجنبى عدد من المستندات أهمها ما يعرف بمستندات المراجعة وتتكون مستندات المراجعة مما يلى:

١/٢- قائمة التوقيعات:

جرى العرف المصرفى أن تقوم البنوك التجارية باصدار كتيب خاص للتوقيعات تشمل على نماذج لتوقيعات موظفيها المصرح لهم بالتوقيع على العمليات الخارجية التى يزاولها البنك كما تشمل هذا الكتيب

بيان سلطة من له حق التوقيع على مستوى البنك كما أن هذا الكتيب ضرورى لكلا البنكين للتحقق من صحة التعليمات التى يتم تبادلها بين البنكين فى صورة أوامر بريدية واعتمادات مستندية أو استثمارات أجنبية أو تسهيلات ائتمانية ولكل بنك طريقة فى تبويب هذا الكتيب على النحو التالى:

٢/١/١- التبويب حسب الحروف الابجدية:

يبوب الكتيب حسب الحروف الابجدية طبقا للمستوى الادارى داخل البنك ومن لهم حق التوقيع الخارجى للبنك.

٢/٢/٢- التبويب طبقا لفروع البنك التى لها حق التعامل الخارجى

يبوب الكتيب حسب الفروع موضحا به أسماء ونماذج توقيع السادة الموظفين مما لهم حق التوقيع الخارجى عن الفرع مثل ذلك:
أسماء من لهم حق التوقيع عن المركز الرئيسى - أسماء من لهم حق التوقيع عن الفرع.

٢/٢/٣- التبويب حسب الحروف الابجدية مع ترقيم كل توقيع:

يبوب الكتيب طبقا للحروف الابجدية على مستوى البنك ككل. مع وضع رقم تحت كل توقيع حتى إذا ما وقع مسئول البنك كتب الرقم أسفل توقيعه لسهولة الاستدلال عليه فى الكتيب.

فعندما يتسلم من مراسله تعليمات كتابية تشتمل على ارتباطات معينة أو أوامر لتنفيذ عمليات نقدية قام بمراجعة التوقيعات المذيلة بهذه الأوامر فعندما تكون مطابقة لنموذج التى فى حوزته اعتبر التعليمات صحيحه وشرع فى تنفيذها.

٢/٢- المفاتيح التلغرافية:

عبارة عن جداول تشتمل على أرقام سرية لا يعلمها الا البنك الذى قام باعدادها والبنك الذى يتسلمها وتخصص لاستعماله وتقسم الجداول لتشتمل كل منها على أرقام رمزية تشير إلى العناصر المختلفة التى تتناولها العمليات المتبادلة بين البنكين، ويضع كل بنك مفتاحة بالطريقة التى يرى فيها ضمانا لسرية عملياته ويحتاط فى الوقت نفسه لمنع تسرب محتوياته.

من أجل ذلك تعد البنوك جداول تشتمل على:

جدول التاريخ: جدول لايام الأسبوع: جدول للأشهر : جدول لمبلغ التحويل : جدول لنوع العملة.

فعندما يرسل البنك المحلى برقية الى مراسله فى الخارج لغرض دفع مبلغ معين يجب أن تتضمن البرقية المرسلة رقم الشفرة التى يمثل حاصل جمع أرقام الجداول المختلفة المتفق عليها بينهما فعندما يتسلم المراسل البرقية يقوم بمراجعة الرقم السرى على نسخة المفتاح الذى فى حوزته قبل الشروع فى تنفيذ ما طلب منه طبقا للتعليمات الصادرة من البنك المحلى، ولكن فى حالة عدم المطابقة للرقم السرى تعاد التعليمات الى مصدرها لايضاح الرقم السرى، ولحسن سير العمل فى مجال العمليات الخارجية فى البنوك التجارية يقتضى بالضرورة ما يلى:-

١/٢/٢- أن يتم وضع جداول هذه المفاتيح ثم تداولها بأقصى درجة من درجات السرية مع وضع الضوابط والمعايير التى تكفل الاحتفاظ بسريتها.

٢/٢/٢- إذا بدأ أن هناك أى احتمال مهما كان احتمالا يسيرا لتسرب أى معلومة عن قواعدها يتعين أن تلغى هذه المفاتيح واستبدال مفاتيح أخرى بدلا منها لمنع تسرب للمعلومات.

٢/٢/٣- أسناد الأعمال الخاصة بهذه المفاتيح إلى أكفاء العناصر وأكثرها دقة وآمنا ليس فقط حرصا على عدم اساءة استخدام المفاتيح بل أيضا حرصا على دقة وسرعة استخدامها لأن أى خطأ فى تكوين أو حلّ الارقام السرية سوف يستتبع بالضرورة تعطيل تنفيذ البرقية التى تحمل هذا الرقم مما يؤدى ذلك إلى الاضرار بمصالح العملاء الأمر الذى قد يعرض هذا البنك لمطالبات تعويضية من جانب عملائه فضلا عما فى ذلك من تشويه لسمعة البنك ذاته أو لسمعة مراسليه.

٢/٣- الشفرة الخاصة:

هى عبارة عن كتيب به نماذج للمطبوعات التى تستخدم فى العمليات الخارجية ويعطى لكل نموذج رقما على أن تخلل النماذج فراغات للبيانات التى تتغير فى كل عملية.

فإذا رغب البنك فى إعطاء تعليمات برقية عاجلة لمراسلة عمد إلى أرسال برقية قصيرة مشيرة إلى رقم النموذج بدلا من أرسال برقية قصيرة مشيرة الى رقم النموذج بدلا من أرسال برقية مطولة.

٢/٤- نموذج الشيكات السياحية وخطابات الاعتماد:

يتبادل البنك المحلى مع مراسليه نماذج مطبوعة من الشيكات السياحية حتى تتيح لكل منهما مراجعة ما يقدم اليه للصرف على النموذج المحفوظ لديه، والشيكات السياحية تصدر عن بنوك خارجية لكل منهما بعملة معنية وبأشكال ثابتة وبفئات مختلفة وتبيعها البنوك للمسافرين بعد كتابة اسمائهم عليها وتصبح هذه قسيم لا يجوز صرف قيمتها الا لأصحابها وهذا يسهل على المسافرين حمل أموالهم فى صور شيكات سياحية بدلا من البنكنوت الذى قد يتعرض للضياع والسرقة.

كما تتبادل البنوك نماذج لخطابات الاعتماد التى تصدرها البنـــوك على بعضها مع بعض لدفع مبلغ معين لحملها كما أن هذه الخطابات قابلــة للصرف الجزئى حسب رغبة حاملها على أن يخصم ما يصرف منه علــى ظهر هذا الخطاب بواسطة البنوك المنفذة لهذا الخطاب.

٥/٢- قائمة الشروط:

وتحتوى على أسعار الفوائد والعملات المختلفة التى يطبقها البنــك على العمليات التى يعهد بها اليه مراسليه وتتبادل البنـــوك هــذه القوائــم ليراجع كل منهم ما يتقاضاها الآخر من عملات وفوائد على عملياته.

هذا ونود أن نشير إلى ن البنوك التجارية تقوم بنوعيــن أساســين من العمليات المصرفية.

رابعا: التسهيلات التى يتفق عليها بين البنوك والمراسلين:

تعد هذه المرحله من أهم مراحل العمل المصرفـــى فــى مجــال العمليات الخارجية ففيها يقوم البنك فعـــلا بتقديــم التحليــل أو الخدمــات اللازمة لتنفيذ هذه العمليات وفيها يحصل على الفوائــد والعمــلات التــى تستحق له مقابل ذلك وفيها يحصل العملاء على التحويل أو على الخدمـات اللازمة لتنفيذ عملياتهم ويتحملون بالفوائد والعمولات التى تستحق عليـــهم مقابل ذلك وفيها يقوم المراسلون بتقديم التحويل أو الخدمات اللازمة لتنفيـذ العمليات التى اسندها إليهم البنك المحلى أو تلـــك التــى أســنادوها إلـــه كما يقومون بالحصول على الفوائد والعملات التى تستحق له مقابل ذلـــك، أى أنها فى هذه المرحلة ومن خلال التطبيق العملية يتبلور أمـــام جميــع الأطراف مستوى الخدمة المصرفية فى مختلف مراحل التنفيذ وما يتطلبــه التنفيذ من وقت ومن تكاليف وكل هذه عوامل هامة وحيوية عليها يتوقــف جكم العملاء على البنك المحلى وآرائهم فيه مـــن حيــث مــدى تفضيلــه

اسناد عملياتهم الخارجية اليه ولئن كانت مرحلة تنفيذ العمليات الخارجية على قدر من الأهمية لذى يتعين على القائمين بالتنفيذ مراعاة الآتى:

١- الجوانب المطلوب توافرها فى تنفيذ التسهيلات التى يتفق عليها بين البنوك ومراسليها:

١/١- الدقة

يتطلب تنفيذ العمليات الخارجية الدقة فى التنفيذ مما يستلزم على القائمين بهذه العمليات أن يكونوا على علم تام بأنواع هذه العمليات وبكل القوانين والنظم والقواعد التى تحكم تنفيذ هذه العمليات محليا ودوليا والقواعد التى استقر عليها العرف الدولى فى تنفيذ هذه العمليات.

١/٢- السرعة:

تتطلب كذلك سرعة التنفيذ فالوقت يعتبر ثمينا إلى مدى بعيد وفوات أى وقت بدون مبرر يترتب عليها اضرار جما لأى طرف من الأطراف وهى أضرار لا يستطيع البنك التجارى أن يكون بمنأى عنها كما أن السرعة فى التنفيذ غير مطلوبة إذا أخلت بسلامة التنفيذ لذا يتطلب الأمر على القائمين بالتنفيذ أن يكونوا متمكنين من عملهم سواء من حيث فنية العمليات أو من حيث وسائل تنفيذها ومتى توفر لهم ذلك أمكنهم تنفيذ هذه العمليات بسرعة الوثائق ودقة المتمكن.

١/٣- المرونة:-

يحتاج تنفيذ العمليات الخارجية المرونة كما أن المرونة لا تتأتى إلا إذا توفر لدى القائمين بالتنفيذ قدر كبير من سعة الاطلاع وسعة الافق وحسن التصرف وهذه جميعا صفات ضرورية لمنفذ العمليات المصرفية عموما والعمليات الخارجية خصوصا.

٤/١- السرية:-

من القائمين بتنفيذ هذه العمليات الحرص على سرية العمليات التى يقومون بتنفيذها وعلى سرية الأوراق والمستندات التى يتداولونـــها أثنـــاء التنفيذ فتسرب أية معلومة مهما كانت بسيطة عن هذه العمليات قد يـــؤدى إلى الحاق أبلغ الضرر بالعميل صاحب الشأن.

مثال ذلك:

إذا كان شمول هذه العمليات بضاعة تستورد من الخارج وســوف تطرح فى السوق المحلى عندما يفضى أحد العاملين فى هذا المجال عـــن مضمون هذه العملية لأحد المنافسين للتاجر المســـتورد فـــأن البضاعـــة المستوردة سوف تواجه صعوبة فى التصريف ناتجة من افشاء السر عـــن هذه العملية بوساطة القائمين بهذا العمل.

لذلك فإن فى تسرب أسرار هذه العمليات مخاطرا جمـــة بالنســـبة للعملاء لاسيما إذا كانوا يعملون فى سوق مفتوحة وتحت ظروف تنافسية.

٥/١- المشورة:-

يتطلب تنفيذ العمليات الخارجية كذلك ضرورة تبادل الرأى بيـــن البنك وبين العميل بشأن العمليات المطلوب تنفيذها حتى يضع البنك كل مـا أتيح له من علم وخبرة خصوصا فيما يتعلق بالجـــانب المصرفـــى مـــن الموضوع كما أن تبادل الرأى من أهم سمات العمل المصرفى فى مجـــال العمليات الخارجية بحكم ما يتوفر لهذا الجهاز من خبرة ليس من اليســـير أن يتوفر للعملاء أنفسهم الأمر الذى يفتح بابا واسعا أمام العميل ليحصـــل على مشورة جهاز فنى متخصص وبدون مقابل كما يعطـــى للبنـــك بابـــا أوسع لتوثيق الصلة بعملائه واقامتها على أساس متيـــن مـــن المصلحـــة المتبادلة.

٢ - التسهيلات التى يتفق عليها بين البنك ومراسليه:

بعد أن يتبادل البنك المحلى والبنك الأجنبى مستندات المراجعة يصبح كل شىء مهيئا لبدء التعامل بينهما، وقد يتضمن الاتفاق بين البنك المحلى والأجنبى منح تسهيلات ائتمانية من أحدهما أو من كليهما للآخر والتسهيلات الائتمانية التى تتبادلها البنوك لا تخرج عادة عن ثلاثة أنواع:

١/٢- التسهيلات البريدية:

وبمقتضى هذه التسهيلات ينفذ البنك الذى يمنحها أى أوامر تصلة من البنك الآخر بدفع مبلغ معين الى شخص أو شركة أو جهة دون أن يكون تحت يده غطاء نقدى أو رصيد دائن فى الحساب يسمح بتنفيذ أمر الدفع.

ومدة التسهيلات البريدية هى المدة التى تنقضى بين تاريخ الدفع وتاريخ تلقى قيمة الغطاء ومن المفروض الا تزيد هذه المدة عن ١٥ يوما والذى يجعل البنك المحلى يحتاج إلى طلب تسهيلات بريدية، أن البنك فى بعض الحالات لا يعلم على وجه الدقة قيمة المبلغ الذى سيقوم المراسل بدفعة لحسابة والمكان والزمان الذى سيدفع فيه هذه المبلغ ويتضح ذلك جليا فى الحالا ت التالية:

١/١/٢- أن بعض البنوك فى الخارج تصدر شيكات سياحية للسياح أو المسافرين إذا كان الواحد منهم يعتزم السفر إلى عدة بلاد والنقل بين عدة مدن فى البلد الواحد فإن البنك مصدرة لا يدرى بالضبط المبلغ الذى ينفقه هذا المسافر وفى أى بلد ينفقه حيث أن المسافر يتقدم الى أى بنك من البنوك التى تقبل التعامل فى الشيكات السياحية التى يحملها - وهى عادة بنوك مراسلة للبنك مصدر هذه الشيكات - ويقبض فيه واحد أو أكثر من الشيكات التى بيده عن طريق البنك الأجنبى الذى لم يتلق

فى هذه الحالة غطاء المبلغ الذى سيطلب اليه دفعه لأن البنك مصدر الشيكات لم يكن يعرف مقدما البنك الذى سيقدم اليه الشيك ولا فرع هذا البنك الذى اختاره العميل ولا قيمة الشيك الذى طلب هذا العميل قبض ما يقابله لدى الفرع المذكور ومع ذلك فإن قيمة الشيك للمسافر ثم يقيد القيمة فى الجانب المدين من حساب البنك مصدر الشيك لديه ثم يرسل الشيك السياحى الى البنك المصدر لكى يجرى تحويلات بقيمته اليه.

٢/١/٢- خطابات الاعتماد الدورية: تشبه الشيكات السياحية والتى من الممكن تقديمها لأحد مراسلى البنك الذى يصدرها لقبض قيمتها الا أن خطابات الاعتمادات قابلة للدفع الجزئى فإذا انتقل حامل هذا الخطاب بين عدة بلاد أو مدن فإنه يقدم خطاب لفرع المراسل الذى صدر الخطاب باسمه ويطلب المبلغ الذى يريده فيدفع اليه المراسل المبلغ ويستنزل ما دفعه على نفس الخطاب ثم يقيد القيمة على حساب البنك مصدر الخطاب ويرسل إلى هذا البنك أشعارا بالدفع لكى يجرى تحويل القيمة إليه فى هذه الحالة ترى أن البنك مصدر هذا الخطاب لا يعلم مقدما المبلغ الذى سينفقه حامل هذا الخطاب من أجل ذلك يتولى البنك المقدم إليه هذا الخطاب بدفع المبلغ الذى يطلبه العميل دون أن يتلقى غطاء المبلغ المدفوع للعميل.

٣/١/٢- الاعتمادات المستندية المفتوحة بالاطلاع : الصورة الأخيرة التى يستخدم فيها التسهيل البريدى هى تلك التى تتعلق بالاعتمادات المستندية المفتوحة بالإطلاع أى التى يطلب فيها البنك فاتح الاعتماد من مراسله دفع قيمتها بمجرد تقديم المستندات المنصوص عليها فيه. أن البنك الذى يفتح الاعتماد المستندى

لا يعرف بالضبط التاريخ الذى سيقدم فيه المصدر الذى فتح الاعتماد لصالحه كما أن بعض الاعتمادات تفتح لاستيراد بضائع يستغرق تصنيعها واعدادها للشحن عدة أسابيع بل أحيانا عدة شهور من تاريخ الاعتماد فالبنك فاتح الاعتماد إذا حول قيمة الاعتماد مقدما عند فتحه فستظل هذه القيمة معطلة فى حسابه لدى المراسل طوال المدة التى تقع بين تاريخ تحويلها وتاريخ تقديم المستندات فميزة التسهيلات البريدية هى أنها تسمح للبنك فاتح الاعتماد بعدم تحويل القيمة مقدما لأن المراسل سوف يدفع القيمة بمقتضى تقديم المستندات وعندما يتسلم المستندات ترسل الى البنك مصدر الاعتماد مرفقا بها أشعارا لأجراء التحويل اللازم.

٢/٢- تسهيلات خطابات الضمان (الكفالات):

قد تعلن وزارة الاشغال أو أى جهة حكومية عن مشروع معين فى مناقصة عالمية تذاع شروطها فى مختلف البلاد وتقديم الشركات الأجنبية التى يهمها هذا المشروع عطاءاتها إلى الجهة المحلية التى تشرف على تنفيذه، وبعد فتح المظاريف واختيار أنسب العطاءات تبلغ الشركة صاحبة هذا العطاء بقبول عطائها وبطلب منها تقديم خطاب ضمان بنسبة معينة من قيمة العملية لذا تتوجه الشركة المذكورة إلى البنك الأجنبى الذى تتعامل معه وتطلب منه اصدار خطاب ضمان فى الحدود المطلوبة إلا أن السلطات المحلية فى الدولة لا تقبل خطابات الضمان الصادرة من البنوك الأجنبية بل يشترط أن يزيل أحد البنوك المحلية بتوقيعه على خطابات الضمان الصادرة من البنك الأجنبى وذلك لكى يكون البنك المحلى مسئولا أمام السلطة المحلية وليس البنك الأجنبى الذى تعرفه هذه السلطة كما أن بعض الحالات لا يصدر البنك الأجنبى ضمانه ولكنه يطلب من البنك

المحلى باصدار خطاب ضمان لحسابه وباسم عميله الــذى رسا عليه العطاء.

٣/٢- تسهيلات الدفع الأجل للاعتمادات المعززة:

قد تلجأ بعض المشروعات الانتاجية الى استيراد سلع رأسمالية من الخارج عن طريق البنوك المحلية ومراسليها بالخارج على أن يتم الاستيراد بموجب تسهيلات مصرفية بمعنى أن يتم الاستيراد ولا تحول قيمة البضاعة فورا بل يتم ذلك بعدة فترة معينة قد ينص عليها فى الاعتماد وتتراوح مدة التسهيل بين ٩٠ يوما، يوما بالنسبة لبعض السلع وقد تمتد لتصبح عدة سنوات تسدد خلالها أقساط جزئية وبخاصة فيما يتعلق باسيتراد المصانع ولآلات والمكينات التى يلزم لتركيبها وتشغيلها مدة زمنية حتى تعطى ربحا، ويتفق البنك المحلى عادة مع مراسله على حد معين لقيمة التسهيل ومدته فيتولى الأول فتح اعتماداته فى حدود القيمة المتفق عليها ويتولى المراسل تعزيز هذه الاعتمادات لمستفيديها كما يقوم بدفع قيمة مستندات الشحن فور تقديمها اليه طالما كانت المستندات مطابقه لشروط الاعتمادات ويرسل المستندات بدورة البنك الاول ويقيد القيمه فى حساب المدين مضافا اليها العمولات و المصاريف باعتبار المبلغ سلفه مستحقه الاداء فى ميعاد معين وعند حلول هذا الميعاد يقوم البنك المحلى بسداد هذا الدين لمراسله مضافا اليه الفوائد المتفق عليها والتى تم احتسابها على هذا الحساب المدين .

٣-الخدمات المتبادله بين البنوك المحليه ومراسليها :

إضافة إلى التسهيلات المتبادله بين البنوك المحليه ومراسليها هناك خدمات يتم تبادلها بينهما ونظرا لاهمية هذه الخدمات نورد فيما يلى بعضا منها :

٣/١ - تحصيل الكمبيالات المستنديه:

تعد الكمبيالات المستندية احدى وسائل تمويل التجاره الخارجيه وعلى الاخص اذا كانت شروط الدفع تنص على قبول كمبياله من أجل ذلك ترفق الكمبياله بمستندات الشحن على ان تسلم هذه المستندات الا بعد التوقيع بالقبول على الكمبياله موقعا عليها من المستورد فان المصدر يتنازل عنها لبنكه لتحصيلها نيابه عنه فى تاريخ الاستحقاق . ومن المعلوم ان قبول البنك كمبياله برسم التحصيل لا تستوجب عليه دفع قيمتها المصدر ولكن يتحدد دوره فى ارسال الكمبياله عند حلول آجل استحقاقها الى بنك المستورد "المرسل " الذى يقوم نيابه عن بنك المصدر بمطالبة المدين "المستورد " بقيمة الكبياله وعندما يتم تحصيلها يرسل بنك المستورد اشعار اضافه الى مراسله بما يفيد اضافة قيمه الكمبياله لصالحه وباستلام بنك هذا الاشعار يقوم بدفع قيمة الكمبياله للمصدر بعد خصم عمولات البنك .

ولقيام البنك بتحصيل الكمبيالات المستنديه يتعين عليه التأكيد من ان تعليمات العميل واضحه وصريحه بسأن النقاط التاليه :

أ-هل يجرى البنك بروتستو فى حالة عدم الدفع فى تاريخ الاستحقاق ؟

ب-فى حالة السداد قبل تاريخ الاستحقاق هل يمنح المسحوب عليه خصما وما هو سعر الخصم ؟

ج- فىحالة عدم الدفع او التأجير فى السداد هل تخزن البضاعه او يتم التأمين عليها ؟

د-يتعين ان يظهر العميل الكمبياله لامر البنك حتى يتمكن من تحصيل الكمبياله وفقا للتظهير التالى :

ادفعوا لامر بنك ......

والقيمه برسم التحصيل .

التاريخ توقيع المظهر

٢/٣ - خصم الكمبيالات المستنديه:

المقصود بخصم الكمبيالات هو دفع قيمة الكمبياله قبل تاريخ استحقاقها بعد استقطاع الاجير ومصاريف التحصيل كما ان خصم الكمبيالات من العمليات الائتمانيه الخاصه بتمويل الصادرات ولقيام البنك بخصم الكمبياله المستندية يتطلب منة التأكد من:

أ- أن المستندات المسلمة إليه (سند الشحن والفاتورة ووثيقة التأمين) سليمة من حيث المظهر.

ب- أن تكون السلعة المصدره غير قابلة للتلف وأن يكون لها سوق عالمى.

جـ- أن يكون التمويل لعملية تجارية حقيقة وللتحقق من ذلك وجود تعاقد مباشر بين المصدر والمستورد وهذا التعاقد سارى المفعول.

د- الإستعلام عن المستوردين من المراسل برقيا .

هـ-دراسة العمليه قانونيا من حيث عدم مخالفتها للقوانين الساريه ببلد الميحوب عليه .

و-ان تظهر الكمبياله للبنك تظهيرا ناقلا للملكيه طبقا للتظهيرالتالى :

ادفعوا لامر بنك.....

والقيمه برسم القطع .

التاريخ توقيع المظهر

ز-ان يوقع المظهر مع تعهد لفظ حقوق البنك ويتضمن هذا التعهد النقـــاط التاليه :

- يكون للبنك حق الرجوع على جميع الاطراف الوارد اسماؤهم بالكمبياله .
- ان يكون له حق عمل بروتستو فى حالة عدم الدفع او القبول .
- للبنك حق التصرف فى البضاعه اذا ما دعى الامر الى ذلك .
- اخلاء مسؤولية البنك ومراسله من تقلبات اسعار الصرف وما قد ينشــأ من صعوبات فى تحويل القيمه لاسباب خارجه عن ارادته .

٣/٣ اصدار خطابات الضمان الخارجيه :

تتطلب بعض الاعمال الكبيره كالمقاولات العامه او القيام بتعهدات او توريدات ان يطلب اصحاب الشأن فيها ممن يرغب القيام بــــها تقديــم ضمانات ماليه تعوضهم عما قد يصيبهم من خسائر فيـــــها لـــو انســحب المتعهدون دون ان ينمو ما تعهد وابه .

لذا يلجأ المتعهدون بالتنفيذ الى البنوك لاصدار خطابــات ضمـــان (كفالات) تقوم مقام الضمانات الماليه التى تطلب مـــن جـــانب اصحـــاب الشأن الامر الذى يعفى جهة التعهد من تجميد اموالها فى صـــورة نقديـــه دون استثمار .

فعندما يكون المستفيد من خطاب الضمان غير مقيم فأن البنــــوك تصدر خطابات ضمان خارجيه لحساب مراسليها ، كما تصــــدر البنـــوك الاجنبيه خطابات ضمان لحساب البنوك المحليه اذا كان المستفيد مقيما .

وحالات تقديم خطابات الضمان الخارجيه هى :

٣/٣ /١ -الاشتراكات فى المناقصات العامه :تتولى الوزارات و الصـــالح تنفيذ مشرعات أنشائية كبيرة هذه المشروعات تفـــوق أمكانيـــة الشركات الانشائية و المقاولين المحليين من تنفيذهـــا ولاتمـــام

ذلك تعلن الوزارات والمصالح فى مناقصة عالمية لكى تتيح الفرصة إمام الجهات المعينة الاشتراك فيها .

٢/٣/٣- الاشتراك فى المزايدات العامة : عندما تقرر احدى الجهات الحكومية بيع بعض

مخلفاتها أو أعلان الحكومة ذاتها عن منح امتياز لاستغلال مرفق من مرافق الدولة لتنفيذ ذلك يقضى القانون المالي على مزايده عامه على المستوى المحلى او المالى لكى يشترك اكبر عدد ممكن من المشترين الدخول فى هذه المزايدة حتى تتمكن الجهه صاحبه الشأن الحصول على أعلى الاسعار .ولكى تدخل الشركه او الفرد الاجنبى المناقصه او المزايده يتعين عليه تقديم خطاب ضمان الى الجهه صاحبة الشأن لذا تلجأ الجهه الراغبه فى الدخول فى المناقصه او المزايده الى البنك الاجنبى للحصول على خطاب ضمان بنسبه معينه من قيمة العمليه ولأتمام اجراءات الدخول فى المناقصات و الزايدات يشترط ان يضيف احد البنوك المحليه توقيعه على خطاب الضمان الصادر من البنك الاجنبى لكى يكون البنك المحلى هو المسؤول امام الجهه المحليه صاحبة المناقصه وليس البنك الاجنبى لذا تلجأ البنوك المحليه الى مراسليها فى هذا الخصوص لاتمام اجراءات الدخول فى المزايده او المناقصه وتقسم خطابات الضمان الى :

خطاب الضمان الابتدائى :

يقدم هذا الخطاب عند الدخول فى المزايده او المناقصه ويرفق هذا الخطاب بقائمة عرض الاسعار المقدمه الة الجهه صاحبة الشأن .

والهدف من تقديم هذا الحطاب هو مصادرته اذا رفضت الجهه تنفيذ العمليه عندما يرسو عليها المناقصه او المزايده .

خطابات الضمان النهائيه :

عندما يقع اختيار الجهه صاحبة المناقصه على احد العروض المقدمه يطلب من الجهه التى قدمت هذا العرض ان تقدم حطاب ضمان نهائى يحل محل خطاب الضمان الابتدائى كما ان الهدف من هذا الخطاب هو ضمان تنفيذ العمليه المطلوبه على الوجه الاكمل طبقا للشروط والوارده فى حالة الاخلال بما جاء بالعقد يصادر خطاب الضمان اصالح الجهه صاحبة المزايده او المناقصه .

٤- المراسل كباحث ائتمانى للبنك المحلى :

قد يلجأ المصدرون الى بنوكهم طالبين الاستفسار والتحرى عن المستوردين المقيمين فى الخارج الراغبين فى علاقه تجاريه مع المصدرين المحليين .

ولكى تتم العلاقه بينهم على اساس يلجأ هؤلاء المصدرون الى بنوكهم للقيام بمهمه التحرى .وتلبية رغبة هؤلاء العملاء تقوم البنوك المحليه بالاتصال بمراسليها فو الخارج لتولى هذه المهمه نيابه عن البنك المحلى وبصفتهم اقرب مصدر حارجى يمكن الاعتماد عليه فى هذا الخصوص .

فعندما يستلم المراسل طلب التحرى من البنك المحلى تتم الخطوات التاليه لديه :

- تجميع البيانات اللازمه عن الحاله محل الدراسه .
- تحليل هذه البيانات وتسجيلها وتقديم الدراسات المتكامله عن المركز العالى للحاله موضوع الدراسه .
- ابداء توصيات بخصوص مقدار التسهيلات الممكن السماح بها للحاله التى تم فحص حالتها .

- ترسل هذه الدرسات من المراسلين الى البنوك المحليه التـــى بدورهـا ترسلها الى عملائها المقيمين .

٥ - المراسل كمستشار مالى للبنك المحلى :

عندما تتراكم المدخرات المحليه لدى البنك المحلى ويرجـع هـذا التراكم الى ان سوق الاستثمار المحلـى لا يمكنـه اسـتغلال كـل هـذه المدخرات لذا يلجأ البنك المحلى الى مراسليه فى الخارج عاضـا عليـهم رغبته فى الاستثمار الخارجى .

لذا يعرض المراسل على البنك المحلى قنوات الاستثمار المتوافـوه لديه فقد تكون فى صوره ودائـع لاجـل مقدمـة بـالعمولات الاجنبيـه او تشجيعه فى شراء اسهم سندات صادرة عن شركات او مؤسسات ماليـه فى الخارج ففى الحالة الاخيره يكون المراسل للبنـك المحلـى محفظـه للاوراق الماليه كما يتولى المراسل نيابة عـن البنـك المحلـى تحصيـل كوبونات الاوراق الماليه والقوائد المستحقه وهكذا .

<u>**خامسا : اساليب المتابعه بين البنك ومراسليه فى الخارج :**</u>

١-يتابع البنك مركز المراسل متابعة دوريه بدراسة ميزانياته وتحليلـها واستخلاص النتائج منها فيما يتعلق بنشاطه وتطوراته وهذه الدراسـه مهمه جدا عندما يقوم البنك المحلى لمراسلة تسهيلات ائتمانيه حيـث ان تحسن المركز المالى للمراسل يجعل البنك مطمئنا على مصـير هذه التسهيلات وقياس قدرة المراسل على سداد الديون الناشئه عنـها اما اذا ساء مركز المراسل او تدهور فان ذلك يحفـز البنـك علـى تخفيض هذه التسهيلات او الغائها .وحتى إذا لم يكن هناك تسـهيلات متبادله بينهما فان تدهور مركز هذا المراسل او نقص سـيولته مـن شأنهما ان يحملا البنك المحلى علـى انـهاء التعـامل معـه حتـى لا يعرض مصالحه ومصالح عملائه للخطر فمن المعلوم ان العمليات

الجاريه بين البنوك والارصده الدائنه الناتجه عنها تكون احيانا بمبالغ كبيره وعدم تنفيذ هذه العمليات اوفقد هذه الارصده فى حالة اسعار البنك الاجنبى قد ينعكس انعكاسا سيئا على مركز البنك المحلى .

٢- كما ان البنوك تجرى متابعه دوريه لحركة النشاط المتبادل بينهما وبين مراسليها وتتم هذه المتابعه عن طريق الاحصاءات التى تعدها البنوك عن حجم العمليات التى اسندها اليه مراسله ومقارنة هذه العناصر بالعناصر المقابله فى الاعوام السابقه وكذلك مقارنة حجم التسهيلات الائتمانيه المتبادله لمعرفتها اذا كانت قد استخدمت بالكامل ام لم تستخدم وهل يقضى الامر زيادتها او نقاصها او الاحتفاظ بها كما هى .

٣- كذلك تجرى البنوك دراسات مقارنه عن حركة نشاطها مع كل بنك من بنوك البلد الواحد لترتب مراسليها حسب اهميتهم ولكى ترسم سياسة توزيع نشاطها الخارجى بينهم على اساس يكون حجم العمليات التى توجهه الى كل بنك من البنوك تتناسب بقر الامكان مع حجم العمليات التى يسندها اليها كل منهم .

٤- ابفاد مندوبين الى البلاد التى لها فيها مراسلون ليوثقوا صلاتهم بالمسؤولين فى البنوك الاجنبيه وليتدارسوا معهم تطور العلاقات بين بنوكهم وليناقشوا اى مشاكل اوخلافات قد تكون قد حدثت بينهم وليحاولوا حل هذه المشاكل بالطرق الوديه مع عرض اواستجلاء الظروف التى ادت الى حدوثها كما ينتهز مندوب البنك الزائر الفرصه ليزيد معلوماته عن اقتصاديات البلاد التىيمر عليها وليحيط بأى تطورات تكون قد حدثت فى الاوضاع النقديه او الجهاز المصرفى عموما وفى مركز البنوك الاخرى التى يتعامل معها على وجه الخصوص هذا ويعد مندوب البنك تقريرا عن زيارته يتضمن

انطباعاته عن المراسل واى معلومات تهم البنك يكون قد حصل عليها المندوب اثناء جولته كما يشير الى اى اتفاقات تكون قد تمت بينه وبين المراسل حتى تكون موضوع متابعه بين البنك والمرسل .

٥-الحرص على تبادل المجالات بين البنك ومراسليه كما ان يهتم بدراسة اى طلبات او شكاوى ترد اليه من مراسليه كما يتعين ان يهتم بدراسة اى طلبات او شكاوى ترد اليه من مراسليه كما يتطلب الامر ان تبذل البنوك عنايه كبيره فى الرد على استفسارتهم وفى استقبال عملائهم الذين يفدون الى البلد لدراسة السوق المحلى وهى تهيأ لهؤلاء العملاء وسائل الاتصال بمن يهمهم مقابلتهم او التعاقد معهم وتمدهم بما يحتاجون من معلومات تجاريه او ماليه تتصل بنشاطهم.

وفى النهاية تلك كانت أهم الأنشطة التى تمارسها البنوك الشاملة وهناك أنشطة أخرى لم يتم تناولها آملين أن يتم التعامل مع مؤلف آخر حيث أن مفهوم البنوك الشاملة هو مفهوم ديناميكى وخاصة فى ظل تصاعد العولمة مع بدايات الألفية الثالثة والقرن الحادى والعشرين ... قرن التحولات والتحديات.



المؤلف